



Distribución Limitada  
LC/BUE/L.146  
Junio 1995

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

VIENTOS DE CAMBIO:  
LOS NUEVOS TEMAS CENTRALES  
SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Documento de Trabajo N° 63

Javier Finkman  
Maximiliano Montenegro

Este trabajo fue realizado en el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, que coordina Bernardo Kosacoff. Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con las de la Organización. Dichos autores agradecen los comentarios de Ricardo Delgado y Bernardo Kosacoff.

## INDICE

Introducción .....	2
La globalización .....	4
El Paradigma Ecléctico .....	8
Formación de Networks .....	10
La producción internacional: Estrategias de integración de las ETs y nuevas formas organizacionales .....	11
Las ETs, el empleo y la formación de capital humano .....	16
La ET ¿regional o global? .....	19
Los bloques regionales .....	21
Las ETs y el multilateralismo .....	23
La terciarización .....	25
El impacto de las nuevas tecnologías .....	25
Alianzas estratégicas .....	28
Intensificación de la competencia y concentración en la Tríada .....	31
El surgimiento de Japón y Alemania en los ochenta .....	34
La recuperación norteamericana en los noventa .....	35
Boom de IED hacia los países en vías de desarrollo .....	38
Sustentabilidad del boom de IED hacia los países subdesarrollados .....	40
Un debate en el centro: la posibilidad de una migración masiva de inversiones hacia los países subdesarrollados .....	43
Interrelación entre IED, tecnología y comercio .....	45
La IED y los gobiernos .....	46
Conclusiones .....	49
Referencias bibliográficas .....	54
Anexo Estadístico .....	57

## Introducción

Durante las últimas dos décadas, los tiempos de la economía mundial se aceleraron: desde sistemas completos de coordinación de las actividades económicas que entraron en crisis hasta ciclos de permanencia en el mercado de nuevos productos que ni siquiera sobrepasan el tiempo dedicado a su investigación y desarrollo. En la literatura, por otra parte, aparecen nuevas áreas de análisis o se modifican los énfasis puestos en los temas existentes. Sin embargo, los nuevos fenómenos y conceptos no se han podido estructurar todavía en una teoría (relativamente) general y ni siquiera se ha formado en torno a ellos un grado razonable de consenso académico.

La importancia de las cuestiones en juego es evidente por sí misma y, por lo tanto, la discusión y la difusión de las nuevas ideas no puede posponerse hasta lograr dicho consenso. Es por eso que el propósito de este trabajo es introducir al lector a los conceptos y a la evidencia disponible acerca de los cambios ocurridos en el accionar de las empresas transnacionales (ETs) y su repercusión en las naciones que son origen y/o destino de los flujos de inversión extranjera directa (IED). Más allá de las cifras que aquí se presentan, y casi con carácter anecdótico pero ejemplificativo, la virulencia de la transformación de estas relaciones es muy fácil de apreciar en lo que sigue.

En 1971, Raymond Vernon -un académico que dedicó toda su vida al estudio de las ETs- planteaba así los "interrogantes en las mentes de los hombres":

"¿Está minando la empresa multinacional la capacidad de las naciones para trabajar en pro del bienestar de sus pueblos? ¿Está siendo utilizada la empresa multinacional por una potencia dominante (léase "Estados Unidos") como medio de penetración y control de las economías de otros países? Cualesquiera que sean las respuestas a estas preguntas, ¿es "excesivo" el poder político y económico de la empresa multinacional?"<sup>1</sup>.

Hoy la preocupación central de los gobiernos es mucho menos levantar barreras a las ETs que crear las condiciones que maximicen la "atracción" de flujos de IED. Las discusiones que antes pasaban por los precios de transferencia, los códigos de conducta, las reservas de mercado, o la dependencia tecnológica<sup>2</sup>, se orientan hoy - en el caso de los países en desarrollo- a como subirse al "tren" de la globalización y evitar la marginación del nuevo orden económico mundial. Y no es que aquellas preguntas no sigan siendo importantes. El impacto de las ETs sobre la balanza de pagos para los países en desarrollo, por ejemplo, tiene en la actualidad más relevancia que en el pasado. No obstante, aun las cuestiones más significativas pueden *parecer* poco urgentes cuando se las compara con la problemática de "¿incorporación o marginación?". Esto no significa que no sea fundamental la forma en que se insertan estos países en el nuevo orden económico mundial: conseguir cualquier boleto en el tren, no asegura viajar en buenas condiciones y tampoco garantiza llegar a destino. Las nuevas formas de operar de las transnacionales abren, como se verá, espacios a los países subdesarrollados para

---

<sup>1</sup> Vernon (1971).

<sup>2</sup> Ver, por ejemplo, Fajnzylber (1976) y Lall (1976), donde se expresan algunas de las preocupaciones centrales durante los años setenta acerca del impacto negativo sobre las economías en desarrollo del accionar de las ETs y algunas recomendaciones de política para regular su localización.

establecer vínculos con las ETs mucho más beneficiosos, en términos de desarrollo de la capacidad productiva nacional y de generación de empleos calificados, que en el pasado. Pero no es menos cierto que una relación degradada con el capital internacional, basada exclusivamente en los bajos salarios o la explotación intensiva de algún recurso natural, puede tener un impacto social negativo y acentuar las condiciones del subdesarrollo.

El presente trabajo comienza identificando los motores del proceso de la globalización de la economía mundial caracterizado fundamentalmente por tres hechos concurrentes: el aumento significativo del comercio mundial, la explosión de las actividades de IED, y la profundización de la integración financiera mundial. Luego, se hace referencia a la teoría en boga como el intento más comprensivo para conceptualizar el fenómeno de la empresa transnacional. Centrándose en las categorías de ventaja de localización, de propiedad, y de internalización es posible dar cuenta de la estructura y el comportamiento de las ETs.

En tercer lugar, se menciona evidencia empírica para mostrar que, hasta ahora, las multinacionales son un fenómeno de alcance regional antes que global. Sin embargo, como se explica en el texto, el carácter regional no puede considerarse sino un paso previo hacia la globalización.

Se pone especial acento en el estudio de los *networks* en tanto se constituyen en las formas de organización industrial que caracterizan las experiencias exitosas de desarrollo. La construcción de un tramado de subcontratistas es, quizás, uno de los mejores sub-productos que puede dejar la IED en sus formas de integración más compleja.

Se distinguen tres estrategias de integración: el establecimiento de filiales aisladas e independientes, la transferencia de sólo algunas actividades de la cadena de valor a los países receptores (integración simple) y la relocalización de todas las actividades donde puedan ser llevadas a cabo de la mejor manera posible (integración compleja). A su turno, las diferentes estrategias requieren de estructuras organizacionales bien diferenciadas en cuanto a los vínculos al interior de la firma y el grado de integración de las filiales.

La forma de la organización también se ve afectada por el impacto de las nuevas tecnologías que, a su vez, son la condición de posibilidad de las estrategias de integración más complejas. En particular, se enfatiza la importancia de los desarrollos conjuntos en tecnología de la información y telecomunicaciones.

Las estrategias de las ETs también determinan, en buena medida, el impacto sobre el empleo de los países receptores, no sólo en la cantidad sino también en la calidad.

Dado que los flujos de IED son el vehículo principal en estos procesos, se plantean en el trabajo una serie de cuestiones que se discuten en medios académicos, periodísticos y gubernamentales. Primero, la significación y la sustentabilidad del *boom* de IED hacia los países en desarrollo. En particular, en el caso argentino, se señala el rol importante jugado por las privatizaciones como imán para atraer inversiones extranjeras. Además, se pone de manifiesto la interrelación entre los flujos de inversión, comercio y tecnología.

El liderazgo económico de las naciones es otra de las cuestiones que influyen en el accionar de las ETs, a la vez que es moldeado por las estrategias que ellas adoptan en los mercados más dinámicos de la economía mundial. En este sentido, se analizan los principales rasgos que explican la primacía de Alemania y Japón en los años ochenta, así como también el resurgimiento de la economía y las empresas norteamericanas en los noventa.

Finalmente, la globalización, el acortamiento del ciclo de vida de los productos, la intensificación de la competencia, junto a los otros grandes factores mencionados, presentan nuevos desafíos tanto a las empresas como a los gobiernos. En el caso de las firmas, el nuevo contexto las obliga a buscar nuevos mecanismos para reducir la incertidumbre. Así, por ejemplo, se describen las alianzas estratégicas como una forma de reducir el riesgo asociado a los gastos crecientes en I&D. Los gobiernos, en cambio, enfrentan nuevos desafíos para construir una regulación que maximice los flujos de IED minimizando la pérdida de autonomía frente a otros objetivos nacionales.

### La globalización

Uno de los fenómenos más señalados por los analistas es el peso que las empresas transnacionales han adquirido en la economía mundial en los últimos años. Esta mayor participación, tanto cuantitativa como cualitativa, se vio impulsada por los crecientes flujos de inversión extranjera directa. Entre 1986 y 1990, las corrientes de IED aumentaron a una tasa anualizada del 24% que superó largamente el ritmo de crecimiento de otros importantes indicadores económicos mundiales como son las exportaciones (que subieron al 12% anual), el producto bruto (9%) y la inversión bruta interna (10%)

Y si bien los flujos de IED cayeron desde 232.000 millones en 1990 a 171.000 millones en 1992 (un descenso que no se registraba desde 1982), a consecuencia de la recesión estos flujos comenzaron a recuperarse en 1993 alcanzando niveles singularmente altos del orden de los 195.000 millones de dólares<sup>3</sup>.

Pero sin duda, lo que mejor refleja la tendencia es el hecho de que las ventas de las ETs tienen, actualmente, una enorme importancia en la atención de las demandas de bienes y servicios en los mercados mundiales. Ciertamente a principios de los noventa unas 37.500 casas matrices y sus 207.000 filiales extranjeras generaban ventas por aproximadamente U\$S 5,5 billones en todo el mundo, cifra bastante más alta que los U\$S 4,5 billones que representaban las exportaciones mundiales (3 billones si se excluye el comercio intrafirma).<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Las cifras son de UNCTMD (1994). Según UNCTMD (1992), la IED creció un 34% anual mientras que las exportaciones, el PBI y la inversión interna, lo hacen un 13% y 14%, respectivamente para el periodo 1985-1990. En *The Economist a Survey of Multinationals* (27/3/1993) se menciona que la IED creció "entre 1983-90, 4 veces más rápido que la producción mundial y 3 veces más rápido que el comercio mundial". Si bien existen discrepancias entre las distintas fuentes consultadas, en todos los casos sobresale el ritmo acelerado de crecimiento -por encima de las otras variables de la IED.

<sup>4</sup> UNCTMD (1994).

Las ETs también habían acumulado activos productivos por un valor superior a los U\$S 2,1 billones, cuatro veces más que en 1980 (U\$S 500.000 millones), lo que representa una proporción significativa de la capacidad productiva en sectores "estratégicos" -de acuerdo al nuevo paradigma tecno-productivo - de la industria y los servicios.<sup>5</sup>

Además, las ETs concentran más del 80% de las transacciones por regalías y pagos de licencias a nivel mundial (un indicador bastante confiable de los servicios de investigación y desarrollo generados); y son responsables directas o indirectas de un 80% del comercio internacional. Un 25% de este intercambio se realiza entre empresas relacionadas por la propiedad -comercio intrafirma-, aunque esa proporción es mucho más alta en algunos países, como ocurre en los Estados Unidos.<sup>6</sup>

La presencia de las ETs adquiere aún mayor relevancia en el contexto del proceso de globalización de la economía mundial, entendiendo por tal a las condiciones de acuerdo a las cuales una mayor parte de la riqueza y el valor son producidos mundialmente dentro de un sistema de redes privadas interconectadas. John Dunning denominó a este proceso, cada vez más intenso, *producción internacional*<sup>7</sup>, definiéndolo como aquellas actividades que agregan valor y que están bajo la propiedad (y/o el control<sup>8</sup>) y son organizadas por una firma más allá de los límites de su frontera nacional.

Las ETs pasan a desempeñar, entonces, un papel decisivo en tanto coordinadoras directas de la actividad económica en el mundo. En otras palabras, en el sistema internacional de producción que se vislumbra, son cada vez más las ETs, y no las transacciones directas en el mercado, las que cumplen esta función coordinadora y determinan el rol en la división internacional del trabajo. A decir verdad, la producción de bienes y servicios estuvo siempre bajo la égida de la firma y no del mercado; y en consecuencia, en tanto productora, la ET no viene a reemplazar al mercado. Pero, en tanto organizadora de transacciones, se convierte en un mecanismo de coordinación alternativo.

La globalización puede ser vista como una nueva fase en el proceso de internacionalización<sup>9</sup> que resulta de la interacción de tres fenómenos: 1) el aumento del comercio mundial y el cambio en el patrón exportador con el liderazgo de los sectores intensivos en conocimiento y tecnología; 2) la creciente complejidad de las actividades de IED; y 3) la profundización en la integración financiera mundial. Además de estas tres grandes tendencias, se han señalado una serie de factores asociados que actúan como propulsores de la globalización en tanto crean las condiciones para el surgimiento de la ET global. Entre ellos se destacan, junto con la desregulación financiera, el rol esencial que juegan las nuevas tecnologías<sup>10</sup>.

<sup>5</sup> En *The Economist a Survey of multinationals* se menciona que el total de activos de las 100 ETs más grandes -excluyendo a las del sistema financiero- es del orden de U\$S 3.1 billones.

<sup>6</sup> Dunning (1992) y UNCTAD (1992)

<sup>7</sup> Dunning (1988)

<sup>8</sup> Originalmente, la producción internacional se asociaba exclusivamente a su principal vehículo de financiamiento: la IED. Sin embargo, el control o la influencia pueden ejercerse más allá de la propiedad mayoritaria con lo cual hoy se le exige a la teoría que explique una definición más amplia con el fin de incluir acuerdos contractuales o cooperativos. Obviamente, se agrega la necesidad de explicación, entre otras cosas, de las "alianzas estratégicas" que, de cualquier manera, puede interpretarse como la IED emprendida en forma conjunta por dos o más firmas.

<sup>9</sup> OECD (1991)

<sup>10</sup> Por ejemplo, Porter (1986) y Yip (1992). Hay que hacer notar que diferentes autores enfatizan diferentes aspectos. Ostry (1990), por ejemplo, sostiene que: "La actual fase de acelerada integración de la economía mundial no es dominada tanto por el aumento de los lazos comerciales sino por el rápido crecimiento de la

## LOS MOTORES DE LA GLOBALIZACION

### EL MERCADO

Nivelación del ingreso per cápita entre las naciones industrializadas  
Homogeneización de la demanda (marcas y productos universales)  
Creación de mayores espacios económicos regionales  
Internacionalización del capital  
Mayor integración física  
Alianzas estratégicas

### COSTOS

Surgimiento de países de reciente industrialización (alta productividad y bajos salarios)  
Avances en informática, telecomunicaciones y transporte  
Aumentos en los costos de I&D de productos y servicios  
Acortamiento en los ciclos de vida de los productos  
Innovación tecnológica acelerada  
Economías de escala y de localización

### GOBIERNOS

Reducción de barreras comerciales  
Privatizaciones  
Desregulación

Fuente: elaboración propia en base a Yip (1992)

Las ETs, centrales en el proceso de globalización, están cambiando. Se trata de "multinacionales al nuevo estilo"<sup>11</sup>. Antes, una ET se comportaba como "una confederación de subsidiarias extranjeras no demasiado interrelacionadas, diseñadas para abastecer principalmente a la casa matriz con recursos naturales o servir a los mercados locales con productos manufacturados y servicios". Luego, "en su maduración en los últimos 15 años, (la ET) pasó a ser un controlador de actividades que agregan valor en varios países". Hoy en día, en cambio, esta asumiendo el "rol creciente de un orquestador de la producción y las transacciones dentro de un grupo o una red transnacional de relaciones internas y externas, que pueden o no implicar participación accionaria, pero que están dirigidas a servir a sus intereses globales".

Estas nuevas funciones exigen nuevas estructuras y organizaciones. Antes, el centro de la toma de decisiones de una ET era "principalmente una fuente de capital, management, y tecnología para sus subsidiarias, donde cada una de éstas operaba independientemente de la otra; y luego fue un

---

inversión y los flujos de tecnología, facilitados por la expansión explosiva de los vínculos financieros en los ochenta. Los agentes principales en esta etapa de la integración son las empresas globales".

<sup>11</sup> Dunning (1988)

coordinador de la forma en la cual los recursos eran utilizados por el tramado cerrado de subsidiarias". Hoy la toma de decisiones de la ET "se parece al sistema nervioso central de un grupo mucho más grande de actividades interdependientes pero menos formalmente dirigidas, cuya función es principalmente indicar la estrategia competitiva global y la posición del centro de la organización".

Los avances en la tecnología del transporte y de las comunicaciones, sumados a una tendencia general a la liberalización de las normas que rigen el comercio y los flujos de capitales, son la condición de posibilidad y, a la vez, el incentivo para esta división internacional de trabajo intrafirma.

La producción internacional cumple una función más amplia que el comercio internacional con el cual, como se verá, está profundamente interrelacionada. No sólo traslada bienes y servicios a través de las fronteras sino que, además, moviliza factores productivos, métodos de organización, conocimientos especializados y tecnologías, bajo el paraguas de una estructura administrativa unificada.

Desde esta perspectiva, los analistas coinciden en destacar la importancia de las ETs como uno de los principales motores del crecimiento y el desarrollo en el nuevo orden económico internacional. Según Dunning, este motor se alimenta no sólo con las transferencias de capital, tecnología y capacidad gerencial, sino también con la forma en la que la ET- a través de su control jerárquico y sus estrategias de marketing- influencia en la división internacional del trabajo. De esta forma, las nuevas estrategias de las ETs están provocando un cambio cualitativo en la economía mundial.

Tradicionalmente, la producción internacional y el comercio aparecían como formas alternativas de abastecer a los mercados externos. Más aún, la imposición de barreras arancelarias fue uno de los factores que llevó a la transnacionalización de la producción. Sin embargo, en los últimos tiempos se observa una estrecha y creciente relación entre la expansión de la IED y la del comercio, especialmente en los países de la Triada (Estados Unidos, Comunidad Económica Europea y Japón), donde la IED tiene su localización privilegiada. Además, las estrategias de las transnacionales de establecer redes de filiales integradas en el plano regional son un determinante importante de la expansión del comercio intraregional<sup>12</sup>.

El carácter complementario de la IED y el comercio es el resultado de la estrategia de especialización o de la búsqueda de economías de escala y/o diversificación de las ETs. Un ejemplo es lo que Dunning llamó "la forma multi-divisional de las subsidiarias de las ETs". La motivación para la IED, en este esquema, no es la búsqueda de una cuasi-renta sino la de economías de integración y diversificación. La racionalización de la producción que resulta de esta forma de organización entre la casa matriz y las subsidiarias puede seguir dos caminos.

En primer término, las plantas subsidiarias, que originalmente respondían al objetivo de satisfacer a los mercados domésticos, pueden ahora reorganizarse y, en lugar de que cada una de ellas replique los productos de la otra, especializarse en pocos productos. Una segunda forma, es la constitución de una plataforma exportadora o de procesamiento de materias primas. De esta manera, la división del trabajo se lleva a cabo entre las distintas etapas y entre la casa matriz y las subsidiarias.

---

<sup>12</sup> UNTCMD (1992)



## El Paradigma Ecléctico

Las ideas recibidas sobre las ETs y los flujos de IED han mostrado cierta incomodidad con los nuevos hechos estilizados que se plantean. En especial, con la amplitud y la virulencia de los cambios que tuvieron lugar<sup>13</sup>. Dunning es la primera voz que ofrece una visión integrada. Antes que una ruptura con las teorías parciales disponibles, las integra en un marco coherente y comprensivo al que denomina paradigma ecléctico.

Esencialmente, distingue entre las ventajas de propiedad (O), las ventajas de localización (L) y las ventajas de internalización (I), enfatizando que las tres dimensiones son necesarias para entender los patrones de producción internacional y el rol de las ETs en la economía mundial.

Las ventajas de propiedad se refieren a aquellos activos creados o comprados por una empresa extranjera que le permiten posicionarse mejor que una empresa doméstica. Más simple, se trata de definir que existe un mercado potencial donde se cuenta con una ventaja.

Ahora bien, tener ventajas de propiedad abre la oportunidad para penetrar mercados extranjeros, pero ¿por qué no satisfacer a estos nuevos mercados vía exportaciones?. Entonces, deben agregarse ventajas de localización, que justifiquen la producción en los nuevos destinos. Estas ventajas pueden ser la mano de obra barata, las barreras comerciales, etc., que inclinen la balanza por la opción de la IED.

Sin embargo, con las ventajas de propiedad y de localización todavía no queda definida como *única* alternativa la IED. Este nuevo mercado bien podría abastecerse licenciando a productores domésticos y percibiendo a cambio las regalías correspondientes. Son necesarias las ventajas de internalización que expliquen por qué la ET decide ampliar su estructura corporativa antes de incurrir en transacciones de mercado. Por lo tanto, el tercer factor es la internalización que tiene lugar cuando las empresas deciden mantener bajo propiedad, además de control, sus ventajas competitivas.<sup>14</sup>

### La IED y la nueva teoría de la firma<sup>15</sup>

Para explicar la IED, las teorías disponibles del comercio internacional y del movimiento de capitales no son suficientes. Es por eso que Dunning propone un paradigma comprensivo de las distintas visiones existentes. La nueva teoría de la firma<sup>16</sup> aporta la respuesta a la pregunta de por qué se establecen dos fábricas que

<sup>13</sup> Froot (1993) sostiene que de acuerdo a las ideas recibidas "cabría esperarse que los cambios en las ventajas competitivas nacionales se reflejaran en tendencias más regulares" y que, "en tanto los desarrollos han sido abruptos, se hubiese esperado que ocurrieran de a una industria por vez -digamos, los productores de autos japoneses- a medida que los shocks en la habilidad para competir se iban reflejando en los patrones mundiales de propiedad".

<sup>14</sup> Véase Williamson (1975) para la explicación de las circunstancias en las cuales los altos costos de transacción llevan a las empresas a preferir las "jerarquías" a los "mercados". También, Caves (1982) da una explicación apoyándose en los costos de transacción.

<sup>15</sup> Esta breve explicación de la "nueva" teoría de la firma y su relación con la IED se basa en Krugman y Graham (1993), Williamson (1991) y Klein (1991).

<sup>16</sup> La teoría no es "nueva" si se toma como fecha de nacimiento la publicación del artículo seminal de Ronald Coase (1937). Pero, en tanto a los economistas les tomó varias décadas comenzar a pensar en términos de costos de transacción, puede decirse que el reciente impacto -aun en desarrollo- que la teoría tiene alcanza para

responden a una única estructura de propiedad y organización. Después de todo, la IED consiste en, principalmente, crear, expandir o adquirir empresas *más allá* de sus fronteras nacionales.

Entonces, una empresa que tiene una ventaja de propiedad (por ejemplo, una patente farmacéutica), puede optar por exportar a partir de su producción doméstica, licenciar a un laboratorio extranjero o radicar una fábrica en el mercado potencial de destino. En términos de la teoría de la empresa, la solución de exportar involucra una transacción de mercado, quizás de naturaleza contractual pero -seguramente- se trata de relaciones de corto o mediano plazo. La licencia, en cambio, suele implicar un contrato de largo plazo. Finalmente, la elección de la fábrica extranjera implica *internalizar* el abastecimiento del mercado extranjero y optar por "la jerarquía en lugar del mercado". Hasta aquí se trata de definiciones, pero ¿de qué factores depende la elección de una u otra opción?

La respuesta de la nueva teoría de la firma pone el acento en los costos de transacción. Así como organizar las actividades dentro de la empresa tiene costos, realizar transacciones en el mercado también es costoso (hay que buscar información, negociar con las otras partes y, fundamentalmente, asumir los riesgos de una relación que excede los límites de las jerarquías de la firma). Krugman y Graham ejemplifican el dilema con la siguiente pregunta: "¿por qué la General Motors absorbió a la Fisher Body en tanto IBM no hizo lo mismo con Microsoft?". La respuesta es que GM evaluó que los costos de adquirir FB -que significa *internalizar* las transacciones- eran menores que las dificultades resultantes de hacer negocios con un proveedor independiente. IBM no lo intentó con Microsoft, seguramente, porque juzgó que los costos de organización eran mayores que los costos de transacción.

#### ¿Por qué los flujos de IED son diferentes a la inversión local?

Existen buenas razones para que un país se preocupe por "atraer" flujos de inversión extranjera directa. Los motivos están asociados con las características diferenciales de la IED en relación a la inversión de los locales. ¿Cuáles son esas características distintivas? <sup>17</sup>

Primero, en mayor o menor medida, las ETs vienen equipadas con un "paquete" de recursos y capacidades que es diferente del que ofrecen las empresas domésticas. O cuentan con menores restricciones de financiamiento o introducen tecnologías (duras y blandas) novedosas en el medio local<sup>18</sup>. Cuando los japoneses instalan una fábrica automotriz, el impacto en el país receptor es enorme<sup>19</sup>. Es que, tanto por la idiosincracia del país de origen como por las especificidades de los activos comprometidos en la operación, la IED no va a replicar las características domésticas.

calificarla de "nueva". Es obvio, como señalan Williamson y Winter (1991) que Coase "fue un adelantado a su tiempo". Pero, también, que la economía no es una profesión fácilmente permeable a las nuevas ideas.

<sup>17</sup> En lo que sigue, véase Dunning (1992)

<sup>18</sup> Aunque las transferencias de tecnología puedan significar adelantos importantes en termino de los estándares del país en desarrollo receptor, esto no necesariamente implica que se ubiquen en la frontera tecnológica mundial. Más aún, la experiencia argentina muestra que la radicación de ETs, en general, desplazó la frontera tecnológica local sin por eso alcanzar los niveles de adelanto disponible en los países desarrollados. Véase, al respecto, Sourrouille, Kosacoff y Lucangelli (1985) y Katz (1976).

<sup>19</sup> Un buen ejemplo es la radicación de plantas automotrices japonesas en México. Si bien es cierto que hay críticas en cuanto a los verdaderos beneficios de la IED en este caso, los efectos sobre el medio receptor no son despreciables.

Segundo, los activos que resultan de la IED tienen, en alguna medida, un uso diferencial tanto por el origen extranjero como por los efectos específicos de que se trata de un proceso de transnacionalización (y, por lo tanto, los objetivos de la inversión no tienen por qué coincidir con las motivaciones domésticas).

Tercero, las filiales cuentan con un respaldo de la casa matriz en términos financieros, de marketing, tecnológico, etc., que les permiten afrontar en mejores condiciones que las firmas locales, por ejemplo, cambios abruptos en la coyuntura económica del país.

### Formación de networks

La noción de *network* puede aplicarse a todo el entramado de relaciones intra e intercorporativas que tiene lugar en una economía<sup>20</sup>. A los fines de este estudio, es interesante destacar aquellos networks que incluyen a todas las relaciones de subcontratación entre las diferentes corporaciones. Especialmente, incluye relaciones de subcontratación y acuerdos OEM (de producción de equipamiento) y ODM (de diseño)<sup>21</sup> que tiene lugar entre las ETs y sus proveedoras domésticas de insumos productivos intermedios.

Ernst distingue otros tres tipos de networks, además de aquellos que relacionan a la corporación con sus proveedores especializados. Primero, los networks de clientes que definen a las relaciones entre las ETs y sus canales de distribución y comercialización. Segundo, los networks productivos que permiten que compañías competitivas agrupen sus facilidades productivas, humanas y financieras con el objetivo de ampliar su "cartera" de productos y su cobertura geográfica. Y, tercero, los networks tecnológicos que van desde el diseño conjunto de productos y procesos hasta el compartir conocimiento científico genérico<sup>22</sup>.

Los networks no son relaciones puras jerárquicas (burocráticas). Esto es obvio, en tanto que la relación con el subcontratista no fue internalizada. Menos evidente es entender que los networks no son tampoco relaciones puras de mercado (transacciones). Las transacciones, que son simplemente el resultado de la acción racional en contextos de horizontes temporales cortos, implican "neutralidad comercial"<sup>23</sup> cuando en los networks es fácil ver un patrón de preferencia comercial definido. Además, en la transacción pura, todo lo que se tiene en cuenta al tomar una decisión de compra o venta es la información de cantidad, calidad y precio al momento de concretar la transacción frente a las relaciones dentro del network, más estables, prolongadas en el tiempo y multi-dimensionales.

<sup>20</sup> Por ejemplo, Gerlach (1992) estudiando en particular la economía japonesa describe cuatro tipos diferentes de networks. 1) El financiamiento cruzado entre diferentes compañías; 2) los cruzamientos en la tenencia de acciones; 3) el flujo cruzado de directivos; y 4) el intercambio de bienes y servicios intermedios. Es este último el que interesa aquí.

<sup>21</sup> *Original equipment manufacturing* y *original design manufacturing*, respectivamente. Véase, Ernst (1994).

<sup>22</sup> Ernst advierte que no necesariamente estos networks implican intercambios de tecnología por tecnología. Muchas veces se trata de simples compras de desarrollo tecnológicos; o intercambios de tecnología por excelencia productiva o acceso a un mercado particular.

<sup>23</sup> Gerlach (1992).

Los networks son formas de coordinación vertical que, de alguna manera, están a mitad de camino entre los mercados y las jerarquías. Se trata de relaciones que "son el efecto acumulado de una larga cadena de hechos e instancias que vienen desde el pasado"<sup>24</sup>.

La visión tradicional según la cual las corporaciones forzaban a su proveedores y distribuidores a competir sobre la base del precio está perdiendo fuerza entre las grandes ETs. Cada vez más apoyadas en sociedades de hecho, las grandes empresas buscan reducir el número de proveedores. Ford redujo sus proveedores en un 45%, 3M en un 64% y Motorola en un 70%<sup>25</sup>. Además, estas compañías "inclusive ayudan a sus proveedores a superar dificultades, desde las financieras hasta las de diseño". El concepto de cadena de valor abarca todas las etapas de la cadena productiva y esto obliga que las corporaciones planeen junto a sus proveedores especializados<sup>26</sup>. General Motors y BMW diseñan los autos junto a sus proveedores. Procter & Gamble, una compañía de bienes de consumo, y Walt-Mart, una cadena de distribución minorista, invirtieron en forma conjunta en un sistema de información con el fin de coordinar producción y ventas. Los networks se han revelado como una forma de disminuir los costos de transacción asociados al mercado y, a la vez, comprometen menos recursos financieros que la internalización. Por otra parte, son un medio para reducir la incertidumbre de largo plazo asociado a todo proceso de inversión, con lo cual permiten planificar mejor nuevas inversiones y facilitan la apertura de sendas de desarrollo de capacidades tecnológicas.

#### La producción internacional: estrategias de integración de las ETs y nuevas formas organizacionales

Para desarrollar su *producción internacionalmente*, las empresas requieren estrategias y estructuras organizacionales en línea con las nuevas actividades económicas. Las estrategias y estructuras de las transnacionales fueron variando a lo largo del tiempo en respuesta a los cambios en el escenario internacional, al desarrollo de la tecnología y a las políticas públicas; y, a su turno, influyeron en muchos de esos cambios.

La decisión acerca de la localización de actividades se traduce en la ubicación de las diferentes etapas de la cadena de valor. Cuando los mercados externos se satisfacen mediante exportación, la cadena de valor se ubica sólo en el país de origen. En una estrategia internacional -aunque no global- toda la cadena de valor, o buena parte de ella, se reproduce en cada país<sup>27</sup>. Finalmente, en una estrategia global toda la cadena se divide y los diferentes eslabones se instalan en varios países.

<sup>24</sup> Nelson y Winter (1982).

<sup>25</sup> Véase *The Economist* "Typing the knot" (14/5/94)

<sup>26</sup> La "inspiración" para el establecimiento de relaciones estrechas con pocos proveedores especializados es consecuencia, en buena medida, de la exitosa experiencia japonesa. Las relaciones tipo *Keiretsu* son constantemente enfatizadas en buena parte de la literatura norteamericana sobre el caso japonés como causales de la mejor performance de las corporaciones niponas.

<sup>27</sup> En la experiencia argentina, esta estrategia ha tenido dos consecuencias bien marcadas. Primero, normalmente las ETs que se radicaban en el país operaban adelante de la frontera tecnológica doméstica pero detrás de la internacional. Segundo, solían reproducir- en menor escala- algunas de las líneas de producción de la casa matriz con lo cual se generaban deseconomías de escala. Todo ello en un contexto de menor división del

La tendencia actual muestra que las ETs adoptan cada vez más estrategias y estructuras que implican una integración mayor de sus distintas actividades productivas. En este proceso de integración de la producción, las filiales (en particular, aquellas localizadas en la Tríada) pueden jugar un rol, en algunas ocasiones, tanto o más importante que las casa matrices; es decir que hay un cambio radical respecto de la concepción tradicional del funcionamiento de las transnacionales.

Para comprender mejor los cambios en la forma de operar de las ETs, es necesario distinguir los dos planos anteriormente mencionados: estrategias, por un lado, y estructuras organizacionales, por el otro. Esto es muy importante ya que una corporación transnacional puede estar llevando adelante una estrategia de integración compleja de la producción, por ejemplo, a través de un *network* regional o, incluso global; pero encontrar serias dificultades para sostenerla por una estructura organizacional inadecuada.

En este sentido, pueden identificarse tres tipos de estrategias, desde la perspectiva de localización de la producción industrial, seguidas por las ETs<sup>28</sup>.

Una estrategia tradicional de las ETs es establecer filiales aisladas en distintos países que operan como una firma independientemente de la economía receptora. El vínculo principal entre la casa central y la filial extranjera está dado por la relación de propiedad; otros vínculos pueden incluir la transferencia de tecnologías y la provisión de capital de largo plazo. Pero no más. Estas filiales se dedican en su mayoría a satisfacer a los mercados domésticos del país receptor. Las ETs radicadas en América Latina, durante la década de los sesenta, se caracterizaron fundamentalmente por adoptar este tipo de estrategias.

Una segunda estrategia involucra en parte a la producción internacional a través de la subcontratación (*outsourcing*). Esto es, algunas etapas del producto son realizadas en los países receptores para ser terminadas en otro país; especialmente en la economía donde se encuentra la matriz de la ET que suele centralizar las actividades que involucran mano de obra más calificada.

Este tipo de *integración simple* implica transferir algunas actividades de la cadena de valor a los países receptores. Así, se busca aprovechar las *ventajas de localización* que ofrece el país receptor en relación a la producción de la ET. En este caso, la transnacional mantiene un control más cercano de la filial extranjera en lo que respecta al proceso productivo. Además, supervisa y orienta las relaciones de subcontratación que pudiera entablar la filial con las empresas de la economía receptora.

Por supuesto, esta estrategia se ve favorecida por la reducción de las barreras arancelarias, y tiene lugar siempre que los costos de transporte sean una proporción baja del valor de la producción realizada en el país receptor.

Como ejemplo típico pueden citarse las maquiladoras en la frontera entre México y los Estados Unidos. También, el caso de Nike que subcontrata la producción del calzado deportivo y la vestimenta

---

trabajo y de desarrollo de capacidades específicas (son reducidos los esfuerzos de adaptación tecnológica), que redundaba simultáneamente en deseconomías de especialización.

<sup>28</sup> UNTCMD (1993).

en 40 países distintos, incluida la Argentina, especialmente en el Sudeste asiático reservando para la casa matriz el diseño y el marketing<sup>29</sup>

En años recientes, se tornó evidente que la integración de la producción internacional podía realizarse en casi todas las etapas de la cadena de valor. Las estrategias de *integración compleja* se basan en la disposición de la firma para reorientar la producción y la oferta hacia aquellos lugares donde es más rentable. En este sentido, filiales y matrices operan todas las funciones de la ET mutuamente interrelacionadas. La integración compleja requiere la posibilidad de localizar varias actividades -no sólo producción sino también finanzas, planificación, management, marketing, I&D, etc.- donde pueda ser realizada de la mejor manera en términos de la estrategia global de la empresa.

Esta estrategia implica un alto grado de integración funcional entre distintos procesos y lugares, pero no significa que cada elemento de la cadena de valor deba estar integrado en el mismo grado. Este punto es muy interesante porque la actual tendencia a la globalización de las operaciones de las ETs, en la mayoría de los casos (salvo excepciones como el de la empresa suiza Asean Brown Boveri) se caracterizan por avances desiguales en la integración de las distintas áreas de la firma<sup>30</sup>.

Las estrategias anteriores suelen identificarse con diferentes formas organizacionales. Así, la estrategia de filiales aisladas se asocia a una estructura jerárquica, donde el control de la casa matriz sobre la filial es limitado y ésta debe reportarse a la división correspondiente de la matriz.

---

<sup>29</sup> UNTCMD (1993) y *Business Week* "Can Nike Just Do It?" (25/4/94).

<sup>30</sup> Véanse ejemplos en UNTCMD (1993) páginas 123 a 125.

EVOLUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS Y ESTRUCTURAS DE LAS ETs			
Forma	Tipo de vínculos al interior de la firma	Grado de integración	Contexto
"Multi-país" ("Stand-alone")	Propiedad, tecnología	Débil	País receptor accesible a la IED; importantes barreras comerciales; altos costos de comunicación y transporte
Integración simple ("Outsourcing")	Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros insumos	Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor y débil en otros	Régimen de comercio abierto e IED, por lo menos bilateralmente; acuerdos desiguales
Producción internacional ("Networks regionales")	Todas las funciones	Potencialmente fuerte a través de toda la cadena de valor	Régimen de comercio abierto e IED; tecnología de información; convergencia de gustos; alta competencia

fuelle: UNTCMD (1993)

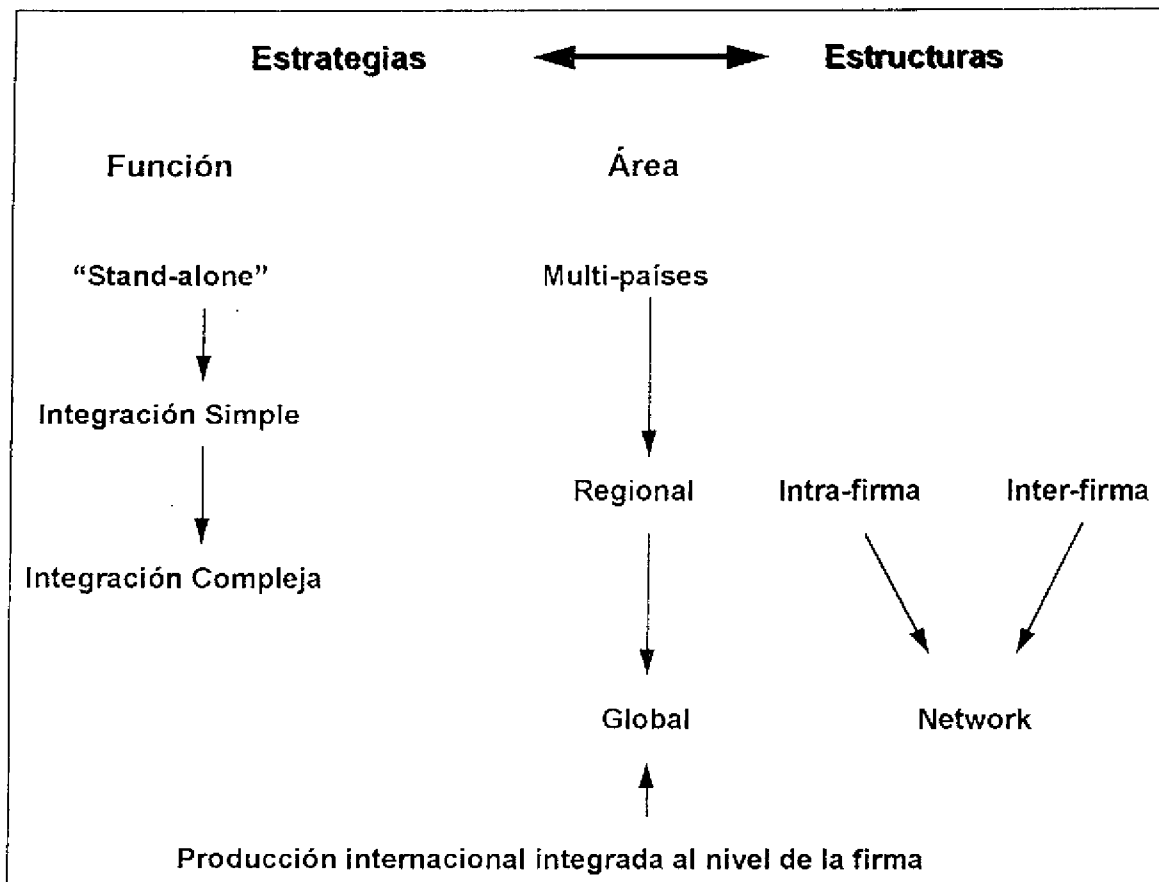
La integración simple conlleva una organización más complicada. La comunicación entre la matriz (o central regional) y la filial o subcontratista es de doble vía. Sin embargo, el peso de la autoridad recae en la casa central y el control es esencialmente jerárquico y de una vía.

La integración compleja<sup>31</sup>, en cambio, implica lazos multidireccionales y flujos de información entre matrices y filiales de la misma ET (intrafirma), o con otras firmas (interfirma). La combinación entre estructuras intra e interfirma da lugar a un *network*. En éste las corrientes de recursos e información, así como los controles, son tanto jerárquicos como horizontales. En el sistema de la corporación, las decisiones se encuentran centralizadas, pero no necesariamente en la casa matriz. De esta forma, las filiales pueden tener una autonomía considerable de acuerdo a la función particular que desempeñen en la corporación.

Las estrategias de integración complejas se asocian también con diferentes estructuras intra e inter firmas. Al interior de las ETs, las filiales pueden reportarse separadamente a diferentes divisiones de la matriz de acuerdo a la actividad particular en el marco de las múltiples relaciones dentro de la firma. Así, las ETs se organizan alrededor de *headquarters* para coordinar las actividades de las filiales sobre la base de la región, un producto o una función.

<sup>31</sup> En UNTCMD (1993) se explica con algún detalle el ejemplo de la Ford. La corporación está fusionando sus operaciones de producción, venta y desarrollo de productos para América del Norte y Europa y, eventualmente, América Latina y Asia. Es obvio que se intenta aprovechar la convergencia en los patrones de la demanda. Además, con el objetivo de una organización más horizontal, Ford busca instalar cinco centros mundiales de programación y desarrollo de vehículos. El ahorro de costos llega hasta tres mil millones de dólares. En un ejemplo claro de especialización regional por producto, Ford determinó que los equipos norteamericanos se ocuparan del diseño de automóviles grandes, camiones pequeños, utilitarios deportivos y pick-ups. En cambio, los ingenieros europeos se ocupan de los autos chicos.

## PRODUCCION INTERNACIONAL: EVOLUCION DE LAS ESTRATEGIAS Y ESTRUCTURAS



fuelle: UNTCMD (1993)

Claro que una estrategia de integración compleja implica más oportunidades para la corporación pero conlleva, potencialmente, también mayores riesgos. Una compañía con estrategias simples y diferenciadas podía subsidiar en forma cruzada las pérdidas que, ocasionalmente, causara una decisión estratégica equivocada en algún mercado relativamente aislado. En cambio, una decisión de universalizar los productos que ofrece la compañía junto a un esquema de producción internacional hacen que la dimensión del fracaso sea global antes que local<sup>32</sup>.

Sin embargo, la mayor sofisticación de la modalidad compleja de integración no debe necesariamente llevar al optimismo. Podría darse el caso de que formas previas -como la multi-país- den lugar a esfuerzos de adaptación de tecnologías, y por lo tanto a un mayor contenido ingenieril doméstico, que las formas más complejas. Esto ocurriría cuando el país, debido a una falta de *masa crítica* que funcione como imán para los eslabones más sofisticados de la cadena productiva, sólo atraiga a las etapas más simples y con contenido tecnológico completamente definido desde la casa matriz.

<sup>32</sup> En *Business Week* (16/5/94) se mencionan los riesgos abiertos por la estrategia de la Ford: "si no se juzga bien la estrategia, el error se repite en 15 mercados en lugar de uno solo". O bien, el ejemplo de Intel que reportó pérdidas varias veces millonarias cuando, durante la Guerra del Golfo, las frecuentes paradas de su fábrica israelí perjudicaron la cadena productiva internacional.



### Las ETs, el empleo y la formación de capital humano

Las ETs emplean alrededor de 73 millones de personas en todo el mundo, de las cuales un 60% trabajan en las casas matrices y el 40% en las filiales. Alrededor de doce millones de personas (más de la mitad del total en las filiales extranjeras) están directamente empleadas en filiales radicadas en países subdesarrollados<sup>33</sup>.

El empleo total de las ETs representa sólo el 3% de la fuerza de trabajo mundial, pero constituye casi el 10% del total de salarios pagados en los sectores secundario y terciario en todo el mundo, y cerca del 20% de la masa salarial si se considera sólo a los países desarrollados.

Las ETs también contribuyen indirectamente a la generación de empleos ya que en torno a ellas se puede generar una cadena de proveedores y subcontratistas locales de envergadura. Por ejemplo, el *core staff* de NIKE está compuesto por sólo 9.000 personas, pero a través de la subcontratación internacional emplea a 75.000 más. De esta forma, se estima conservadoramente que por cada trabajo en una ET se genera, al menos, un trabajo adicional.

El significativo aumento del stock mundial de IED durante la última década fue acompañado por un crecimiento del empleo en las ETs mucho menor. Las razones deben buscarse en: a) la tendencia a realizar inversiones intensivas en capital, b) las estrategias que priorizan la subcontratación frente a la internalización, c) la reducción de costos mediante la racionalización de los planteles laborales y d) la focalización hacia actividades terciarias ahorradoras de mano de obra donde un dólar invertido por las ETs está asociado, aproximadamente, a sólo la mitad del trabajo que tradicionalmente generaban las inversiones en las manufacturas.

Las casas matrices concentran alrededor de dos tercios del empleo total de las ETs. Durante la última década, el crecimiento moderado en el empleo directo de las transnacionales se produjo principalmente en las filiales extranjeras. En particular, en aquellas localizadas en los países subdesarrollados. En estos, el empleo total de las ETs aumentó de 7 millones en 1985 a 12 millones en 1992. Asimismo, salvo con excepción de países muy chicos, la participación de las filiales extranjeras en el empleo total apenas alcanza al 2%. Pero si se consideran los sectores industriales más avanzados tecnológicamente, la participación de las ETs en el empleo total crece considerablemente.

Una característica distintiva de las empresas transnacionales es que suelen introducir -en los países donde se radican- conocimientos adicionales, nuevas estrategias de management y formación de capital humano a través de la capacitación de la mano de obra, tanto mediante políticas explícitas como por la práctica en los puestos de trabajo de las filiales.

La naturaleza de la formación de los recursos humanos que proveen las ETs varía de acuerdo al país, la industria y la actividad en la cual se localizan; así como también de acuerdo a las estrategias específicas que persiguen las firmas.

En general, las ETs proveen más entrenamiento para sus empleados que las firmas locales. Principalmente, porque el tamaño de estas empresas y su carácter internacional les permiten ofrecer

---

<sup>33</sup> UNTCMD (1994).

programas formales e informales de entrenamiento que son, en muchos aspectos, superiores a los de las firmas domésticas, particularmente de los países subdesarrollados. Las multinacionales suelen contar con centros de capacitación y utilizan la experiencia mundial de la empresa para transmitir conocimientos a sus empleados. Es común, entonces, que las ETs -medianas y grandes- envíen a los empleados a adquirir experiencia en la casa matriz, mientras las grandes compañías también rotan el *staff* de dirección en diferentes destinos como un proceso de aprendizaje.

El desarrollo de recursos humanos mediante programas de entrenamiento específicos es particularmente relevante en las industrias manufactureras más sofisticadas y en las ETs de servicios, donde la capacitación es un canal privilegiado para la transferencia de tecnologías blandas.

La internacionalización de las operaciones de las ETs está cambiando sustancialmente sus relaciones con los sindicatos, que siguen siendo preponderantemente nacionales. La gran flexibilidad de las multinacionales para relocalizar partes del proceso productivo en diferentes países está debilitando, según algunos autores, la efectividad de los sindicatos locales u obligando a redefinir las relaciones entre empleadores y sindicatos. Esto podría profundizarse, inclusive, si los gobiernos ansiosos de atraer flujos de IED consideraran la presencia de sindicatos fuertes como un obstáculo al crecimiento.

Otro aspecto de las "multinacionales al nuevo estilo" es que sus procesos de decisión son comúnmente mucho más complejos que los de las firmas de carácter local. Por lo tanto el acceso a la información por parte de los directivos superiores (por ejemplo a nivel regional) se vuelve más complicado aún que en el contexto nacional; y a su vez, la creciente interdependencia entre las unidades nacionales que conforman un *network* productivo puede tornar más vulnerable a la corporación a rupturas en un eslabón de la cadena (un país). Es por eso que las "nuevas multinacionales" pueden encontrar caminos de cooperación con los sindicatos que les permiten introducir nuevas prácticas de gerencia laboral, más adecuadas a las presiones competitivas de la globalización.

El impacto que tiene la IED sobre el empleo depende de varios factores. Para comenzar, la forma de entrada de la IED -iniciación de actividades propias o compra de empresas locales ya en marcha- es un elemento central para determinar el efecto sobre el mercado de trabajo en el corto plazo. En el primer caso, la IED supone la construcción de una nueva planta, inversión en equipo y generación de empleo. Sin embargo, la creación de nuevos empleos por parte de la ET que se instala, debería contrastarse con la eventual pérdida en los competidores locales y sus proveedores desplazados del mercado.

Las adquisiciones que son sólo un cambio de propiedad, por el contrario, pueden significar directamente que el empleo se mantenga constante o, incluso, que se reduzca en aquellas firmas que estaban sobredimensionadas con respecto los estándares internacionales.

El sector donde se localiza la IED, obviamente, es otro de los determinantes del efecto sobre el empleo, dado que algunas industrias emplean naturalmente más mano de obra que otras. La generación de empleo, también depende de la forma en que se relacionan las ETs con las empresas locales. En

otras palabras, es importante establecer si la producción internacional complementa o sustituye a la producción doméstica.

La interacción de las ETs con el medio local está en buena medida determinada por las estrategias de internacionalización de la producción de las multinacionales. Las *estrategias multipaís* (*stand-alone*), orientadas a servir un mercado al que anteriormente se exportaba, suelen significar un aumento del empleo en el país receptor, ya que replican la estructura productiva de la transnacional en cada destino (con excepción de las actividades de mayor valor agregado -como I&D- que es menos común que se descentralicen). Asimismo, es común que se estimule la creación de empleo indirecto a través de los vínculos que se establecen con proveedores o subcontratistas locales. También es cierto que esta situación debe ser contrapesada, como se menciona más arriba, con las pérdidas que podría ocasionar el desplazamiento del mercado de competidores locales. En el país de origen, en tanto, es probable que haya alguna pérdida de empleos; aunque ésta bien puede compensarse con un aumento en actividades de servicios destinadas a satisfacer los requerimientos operativos de las nuevas filiales.

Las *estrategias de integración simple* (*outsourcing*), en general, crean empleos directos en el país receptor en actividades orientadas a la exportación. El objetivo suele ser subcontratar en las filiales actividades intensivas en mano de obra de baja calificación en relación al estándar de personal de la ET. No obstante, el efecto indirecto de generación de empleos es mínimo, ya que -como se recordará- este tipo de estrategias se basa en la transformación de insumos importados desde la casa matriz.

En este caso, se define una división internacional del trabajo ("una jerarquía ocupacional entre naciones") en la cual los empleos más calificados, que agregan mayor valor, y más remunerados, permanecen en la casa matriz; en tanto, los bajos costos laborales en el país receptor son el *core* de la estrategia de internacionalización.

Las *estrategias de integración complejas* (o *networks* regionales) pueden ocasionar una disminución del empleo en el país receptor si la ET se encuentra en un proceso de transición a partir de una estrategia multi-país. La razón es que todas las estructuras ya no serán más replicadas en los diferentes destinos. Y por lo tanto, la racionalización y el fortalecimiento de la red productiva de la firma aumenta su eficiencia global al aprovechar las economías de escala. El resultado final, en términos de empleo, entre el país de origen y el de destino no es claro dado que este tipo de estrategias abre a la firma un nuevo conjunto de opciones locacionales donde las ventajas de cada una se definen en forma particular para cada ET.

Esta vez, las diferencias de calidad laboral entre el país de origen y el receptor no pueden definirse con exactitud. Lo que sí es evidente es que habrá una cierta especialización laboral entre las filiales que forman parte de una red global o regional; y en ese marco, depende de cada nación el poder retener las partes de la cadena productiva de mayor valor agregado.

Impacto en el empleo de los países receptores según la estrategia de las ETs			
	Integración <i>stand-alone</i> (multi-país)	Integración simple ( <i>outsourcing</i> )	Producción internacional ( <i>networks</i> regionales)
Cantidad de empleo	Aumento del empleo en tanto se replica la estructura productiva de origen en los diferentes mercados locales. Creación de empleo indirecto a partir de vínculos con subcontratistas locales.	Generación de empleo en actividades exportadoras del país receptor. Mínima formación de empleo indirecto en tanto la actividad principal es la transformación de insumos importados de la casa matriz.	Caída del empleo si se trata de un proceso de transición desde una estrategia <i>stand-alone</i> .
Calidad del empleo	Reproducción de la estructura de empleo salvo en las tareas de alto valor agregado que permanecen en la casa matriz. En comparación con el patrón de empleo local, sin embargo, se percibe una cierta mejora en la calidad.	División internacional del trabajo en la cual las tareas menos calificadas quedan para los países subdesarrollados.	Tendencia a la convergencia y a la homogeneización en la calidad del empleo que se observa en los diferentes países (dependiendo de la estrategia particular de cada ET y de la capacidad de cada país para atraer los eslabones de la cadena productiva de mayor valor agregado)

Elaboración propia en base a UNTCMD (1994)

Además, las diferentes estrategias de las ETs impactan en la localización del empleo. Las estrategias multi-país, en tanto tienen por objetivo servir a los mercados locales, tienden a disponer geográficamente las filiales (y de los puestos de trabajo) en torno a los grandes mercados de los países desarrollados, o regiones de altos ingresos entre los países subdesarrollados.

Las estrategias de integración simple, en cambio, tienen como objetivo principal la búsqueda de recursos o factores productivos a bajo costo (como el trabajo), y por lo tanto, la localización será todavía más dispersa que en el caso anterior. Asimismo, la cercanía de estas filiales en los países subdesarrollados a mercados en el mundo desarrollado sigue siendo importante en algunas variantes de esta estrategia (como, por ejemplo, la maquila en México).

Las estrategias de integración compleja apuntan, antes que nada, a aprovechar factores estratégicos. En consecuencia, dado que las cuestiones tales como la calidad de los recursos humanos o de infraestructura se vuelven elementos relevantes, el rango de opciones de localización es mayor que en el caso de las estrategias anteriormente mencionadas. Ahora, más que antes, se abre la posibilidad de separar más completamente las esferas de la producción de los centros de consumo final.

#### La ET ¿ regional o global?

A decir verdad, la evidencia empírica muestra que el regionalismo es la forma que están adquiriendo los flujos de inversión transnacional y que, por ahora, la multinacional verdaderamente global es, todavía, una entidad en formación. Hay que señalar, como se explicará luego, que la regionalización es más un paso hacia la globalización que un desvío de ese camino, como sugieren

algunos autores que ven en la regionalización un obstáculo a la consolidación del sistema multilateral de comercio e inversión.

Entre los argumentos que se destacan para explicar esta tendencia regional se cuentan: a) que las economías de escala en muchas industrias manufactureras se alcanzan al nivel regional (o inclusive menos), b) que las distancias siguen importando no tanto en términos de costos de transporte sino de riesgos a asumir, c) que el marketing suele tener -salvo excepciones- un alcance a lo sumo regional en lo que hace a aspectos relacionados con los gustos de los consumidores en general<sup>34</sup>.

No son estos los únicos factores que determinan el patrón regional de los flujos de IED. Existen una serie de condicionantes políticos e institucionales que incluyen desde las reglamentaciones de carácter técnico en la definición de la seguridad de los productos hasta las relaciones potencialmente conflictivas con la normativa y la intención de los gobiernos receptores de financiamiento, comercio o IED. Se suma para dar forma regional a los flujos de IED<sup>35</sup>, además, la pretensión de algunos gobiernos de impulsar mediante políticas industriales "estratégicas" a sus "campeones nacionales".

El dominio regional se aprecia fácilmente en el conocido esquema de "clusters" (agrupamientos) de inversión en la Tríada<sup>36</sup>. Una tendencia que emerge desde principios de los ochenta es a la concentración de las corrientes de IED en esa área geográfica y en algunas zonas de influencia (especialmente el sudeste asiático). A principios de los noventa, a través de los países de la Tríada, que representaban las dos terceras partes del PBI mundial y más de dos tercios del comercio internacional, se canalizaron las cuatro quintas partes de los flujos de IED.

Esto, claro, no significa que la globalización encuentre en el regionalismo su techo. Sino, seguramente, que la regionalización es un paso intermedio a la internacionalización siempre que las tendencias proteccionistas de la economía mundial, que compiten con las fuerzas propulsoras del comercio multilateral, no se vean exacerbadas. Por lo tanto, puede hablarse de una "ET regional" que debería converger a una "ET global".

Una de las consecuencias más notables de la empresa global es que la localización de las actividades de la corporación cada vez tiene menos relación con la nacionalidad de la misma. Este proceso cambia considerablemente la forma en que crecen y se desarrollan las ventajas comparativas de los países. Así, las fuentes de las ventajas comparativas -el capital, el conocimiento técnico y la tecnología, por ejemplo- se transfieren a través de las fronteras a medida que más y más países participan conjuntamente en varias etapas de la cadena de valor de una industria. La corporación de hoy puede "darse el lujo" de localizar cada vez menos sus actividades más productivas y complejas en su país de origen.

En esta línea debe entenderse la creciente internacionalización de las actividades de I&D. Por caso, hacia principios de los noventa, las ETs extranjeras llegaron a invertir más dinero en I&D en los Estados Unidos que las propias corporaciones norteamericanas. En 1990 las filiales extranjeras en los Estados Unidos invertían un 95% más en I&D que en 1980, frente a un aumento de "sólo" el 30% de las

<sup>34</sup> *The Economist A Survey of Multinationals* (27/3/1993).

<sup>35</sup> Mortimore (1992).

<sup>36</sup> UNCTC (1991) y UNCTCMD (1992 y 1993).

erogaciones por ese concepto de las empresas norteamericanas en el mismo período. A su vez, estas últimas aumentaron la proporción de sus gastos en I&D correspondiente a filiales en el exterior del 7% en 1966 al 10% del total a fines de los ochenta.

Sin embargo, todavía esta descentralización es incipiente. Esto tiene que ver con que los departamentos de marketing y los equipos de I&D necesitan trabajar en contacto estrecho. Y esto es más fácil realizarlo en los mercados principales, donde las disponibilidades son mayores y los nuevos productos y procesos pueden testearse más rápidamente. Además, los equipos de I&D todavía resultan "rebeldes" y "extravagantes" en términos de los rígidos procesos habituales de presupuestación, evaluación de proyectos y rendición de cuentas que normalmente se plantean en estas empresas. Es por eso que los niveles gerenciales superiores se muestran todavía algo renuentes a descentralizar la I&D y prefieren tenerla cerca para controlar su evolución<sup>37</sup>. La descentralización de los flujos de I&D no excede, sin embargo, los límites de la Tríada donde la disponibilidad de personal de altísima calificación y de una excelente infraestructura básica está garantizada.

### Los bloques regionales

Como se dijo anteriormente, en la actualidad el regionalismo es la característica dominante de la IED especialmente en América del Norte, Europa y Asia. Desde principios de los ochenta el comercio intraregional se expandió más rápidamente que el comercio mundial: mientras en 1980, representaba el 56%, 37% y 27% del comercio total de la CEE, Asia y América del Norte, respectivamente, a principios de los 90 esa proporción había llegado al 61%, 41% y 35%<sup>38</sup>.

Las ETs siguen apostando en mayor medida a establecer filiales en las economías de los socios regionales a sus países de origen. Por ejemplo, las empresas canadienses tenían, en 1991, el 71% de su stock de inversiones extranjeras en Estados Unidos y Latinoamérica; en tanto, las compañías italianas ubicaban el 74% de su stock de inversiones extranjeras en la Unión Europea. Además, los coeficientes de intensidad de IED por regiones muestran claramente que la proporción de las inversiones hacia los socios regionales es bastante más alta que hacia el resto del mundo.

El impulso del comercio intraregional está relacionado con la expansión de los flujos regionales de IED. Hacia fines de los ochenta, los países de la CEE absorbían un tercio de la inversión que la Comunidad dirigía al exterior, en comparación con una cuarta parte hacia principios de la década.

En Asia, el crecimiento de la IED se aceleró vertiginosamente hacia la segunda mitad de los ochenta. En muchos países de ese continente, la IED desde otros países de la región (incluido Japón) llega a representar hoy más del 50% del total.

En América del Norte, los Estados Unidos acaparan más del 65% del total de la IED que Canadá dirige al exterior y en este país se asienta alrededor del 20% de la IED norteamericana. Asimismo, entre 1982 y 1990, las filiales estadounidenses que operaban en México (excluyendo el comercio de las maquiladoras) aumentaron su participación en las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos casi

---

<sup>37</sup> *The Economist A Survey of multinationals* (27/03/1993).

<sup>38</sup> UNTCMD (1992).

en cuatro veces, llegando a representar más de una cuarta parte del total. En tanto, la proporción de las importaciones mexicanas desde los Estados Unidos controladas por filiales estadounidenses pasó de un cuarto a más del 40%, siendo la casi totalidad de esos intercambios de carácter intrafirma<sup>39</sup>.

En la literatura, se suelen identificar dos tipos de integración regional. Por un lado, están los programas en los cuales la iniciativa política determina la integración de las economías nacionales (*policy-led integration*). Es decir, el marco institucional precede a la integración efectiva de la producción. Generalmente, las medidas de política se centran en la reducción de las barreras al intercambio entre los países miembros, para originar una zona de libre comercio e, incluso, pueden llegar a establecerse aranceles externos comunes frente a terceros países (unión aduanera).

Por otro lado, se reconoce una integración promovida por la IED cuando las actividades de las ETs son el motor principal del proceso de integración regional (*FDI-led integration*). Esto es, las ETs concentran sus esfuerzos para aprovechar las ventajas que se desprenden de la especialización por países y procesos, y de las economías de escala y diversificación<sup>40</sup>.

Obviamente los distintos procesos de integración regional revelan que los modelos puros son la excepción; y que la mayoría de las veces existe una combinación (aunque con tiempos y grados diferentes) de políticas y fuerzas económicas.

La CEE es un ejemplo de cómo las primeras iniciativas de política (que comenzaron en 1957) indujeron a la integración económica en materia de comercio e IED lo que a su vez impulsó otras medidas políticas que acompañaron y facilitaron la integración de los países miembros a nivel de la producción.

El proceso de integración en América del Norte, en cambio, tuvo desde un principio a las transnacionales a la vanguardia. Cuando Canadá y los Estados Unidos firmaron en 1989 el tratado de libre comercio ya había un alto grado de integración entre ambos países (en parte, estimulado por acuerdos previos como el Pacto Automotriz de 1965). Y esto es aún más notable en el caso de los Estados Unidos con México. Pero la iniciativa política del gobierno norteamericano, en los últimos años y en particular la fuerte apuesta de la administración Clinton para sostener el NAFTA contra la oposición de la mayoría del partido demócrata, fue un hecho decisivo para la profundización de la integración.

En Asia, por su parte, se está desarrollando una integración impulsada por las ETs, pese a la falta de políticas regionales de importancia. Así, la IED y el comercio internacional, como se señaló anteriormente, están creciendo rápidamente y existen redes regionales básicas de producción de multinacionales con centro en Japón.

En oposición con los casos mencionados, muchos proyectos integracionistas entre países en desarrollo se encuentran impulsados por la política. EL MERCOSUR, por caso, es un proceso que tiene en la voluntad integracionista de Brasil y la Argentina su estímulo inicial más importante. Sin embargo, el bloque sólo podrá consolidarse en la medida que las empresas de los países miembros y las ETs

<sup>39</sup> UNTCMD (1992) y apéndice estadístico.

<sup>40</sup> Oman (1994) diferencia entre regionalización *de jure* y *de facto* haciendo referencia a categorías analíticas bastante similares.

logren cristalizar una base regional de producción con claros patrones de especialización nacional, lo cual se viene desarrollando en los últimos años.

La firme tendencia a la regionalización plantea la preocupación de que las nuevas asociaciones regionales puedan constituir un serio obstáculo para el desarrollo de un sistema de comercio abierto y multilateral (básicamente, que se opongan a la dinámica y los principios del GATT). En este sentido, se teme que el sistema de comercio internacional pueda ser dominado por un reducido número de bloques regionales grandes y relativamente cerrados, a través de políticas que discriminan contra los países extraregionales (reglas de origen, comercio administrado, armonización de normas, etc.). Es por eso que estos programas de integración han sido considerados en algunas oportunidades como posibles *bloques de contención* para el comercio multilateral.

Otra visión, probablemente más compatible con la dinámica de los flujos de IED, señala que los procesos de integración regional pueden considerarse como *bloques de construcción* de un sistema multilateral, en tanto que combinan y compatibilizan a los diferentes regímenes de reglamentación de la inversión extranjera directa en los distintos países<sup>41</sup>. Más precisamente, algunos programas de integración contemplan, en alguna medida, la armonización de políticas y prácticas frente a las transnacionales (como mínimo, el trato nacional, en la mayoría de los acuerdos de libre comercio)<sup>42</sup>. En los programas que suponen la coordinación de las políticas de los países miembros, en tanto, se podrían lograr acuerdos sobre los principios que deberían regir específicamente las actividades de las ETs. Y esta integración regional, a su vez, podría ejercer presión sobre los países no miembros para que adopten las políticas de las asociaciones regionales. En síntesis, en materia de la IED, la regionalización puede convertirse en un primer paso para el establecimiento de un sistema global de inversión transnacional.

#### Las ETs y el multilateralismo

Un hecho notable, teniendo en cuenta el espectacular crecimiento de la IED en la últimas décadas, es que hasta ahora no se haya podido constituir una institución de características supranacionales (al estilo del Fondo Monetario, el Banco Mundial o el GATT) que sirva para unificar normas y regulaciones respecto de la IED; al tiempo que identificar y resolver los problemas que pudieran presentarse entre gobiernos y ETs.

Este vacío, junto con la escasa participación de las corporaciones transnacionales en las últimas rondas del GATT (salvo en alguna medida las empresas norteamericanas) pone en duda la creencia de que la globalización de la producción deba apoyarse en reglas, de comercio e inversión, basadas en un sistema multilateral.

---

<sup>41</sup> UNTCMD (1992).

<sup>42</sup> Vernon (1993), sin embargo, se ha quejado de la falta de atención específica de la que han sido objeto las ETs durante el reciente proceso de conformación del NAFTA.



Se ha argumentado, con razón, que las ETs necesitan, para operar a escala mundial, estabilidad y predictibilidad. Más aún, se ha sostenido que un escenario de estabilidad, o de menor incertidumbre, sería el único *bien público* genuino que brinda un régimen internacional de comercio como el GATT<sup>43</sup>.

Sin embargo, hasta ahora las transnacionales han preferido las negociaciones directas con los gobiernos de sus países de origen y receptores; esto refuerza las tendencias al regionalismo o al bilateralismo en materia de comercio e inversiones extranjeras. Las razones parecen ser simplemente prácticas. La complejidad y la lentitud para negociar estos temas a nivel global (en el GATT, por ejemplo) contrasta con la rapidez con que suele resolverse en las tratativas directas con los gobiernos.

En este sentido, es paradigmática la situación en el área clave de la propiedad intelectual. Los Estados Unidos propusieron un código para combatir la piratería intelectual en 1978, que recién fue considerado seriamente en la última ronda Uruguay del GATT después de grandes pérdidas para sus corporaciones.<sup>44</sup> Esta estrategia multilateral de las ETs norteamericanas se complementa con la fuerte presión a través del gobierno norteamericano (usualmente expresada en gestiones diplomáticas y sanciones comerciales) a nivel bilateral. Así, por ejemplo, los grandes laboratorios farmacéuticos comenzaron, en los últimos tiempos, a ejercer un *lobby* sin límites sobre los gobiernos de los países subdesarrollados que todavía se resisten a dictar una ley de patentes farmacéuticas.<sup>45</sup>

Por otra parte, la forma de operar de la "ET global", en contraposición a la estrategia tradicional multi-país, puede llevar a las ETs- según algunos autores- a adoptar una posición de indiferencia ante las negociaciones en el marco de un sistema multilateral<sup>46</sup>. La idea es que las corporaciones transnacionales pueden volverse "neutrales" a las determinaciones de los tipos de cambio y de las reglas comerciales, al creer que pueden adaptarse sin mayores inconvenientes a las medidas que cualquier gobierno establezca. Un ejemplo elocuente de esta adaptación es la respuesta de las ETs japonesas a las medidas de política comercial crecientemente proteccionistas de Europa (en general en la forma de *antidumpings*) o el desembarco masivo de esas mismas empresas en los Estados Unidos desde la segunda mitad de los ochenta.

Sin embargo, esta estrategia de neutralidad tiene varios problemas: crecerían las tensiones entre las empresas globales y aquellas que dependen más de las importaciones o exportaciones; los gobiernos se resistirían a la desnacionalización de las empresas que quisieran trasladarse; y además podrían generarse tensiones sociales importantes<sup>47</sup>.

Pero, pese a que la adaptación puede ser una opción factible para las transnacionales, Ostry enfatiza que la falta de un orden multilateral fundamentalmente aumenta la *incertidumbre*. Un mundo

---

<sup>43</sup> Ostry (1990a)

<sup>44</sup> En 1993, estadísticas oficiales norteamericanas estimaban que las industrias norteamericanas perdían alrededor de US\$ 17.000 millones anuales por piratería intelectual.

<sup>45</sup> Un buen ejemplo de la eficacia de las presiones de las ETs sobre los gobiernos es la reciente ratificación del status de "nación más favorecida" de China en su intercambio comercial con los Estados Unidos. En un artículo aparecido en el *Business Week* del 6/6/94 se detallan los intereses de las ETs norteamericanas en China y la expansión que resultaría a partir de la renovación del status comercial.

<sup>46</sup> Ostry (1990a)

<sup>47</sup> La sospecha en los Estados Unidos de que muchas corporaciones trasladarían sus operaciones principales a México, en el contexto del NAFTA, concitó una fuerte oposición en diversos sectores que hizo temer al presidente Clinton por la aprobación del tratado de libre comercio.

crecientemente *inestable e impredecible*, por lo tanto, deteriora las posibilidades de proyectar estrategias a más largo plazo. Y esto es un requisito fundamental para el desarrollo de las ETs.

### La terciarización

En los últimos tiempos se produjeron grandes cambios en la composición sectorial de la IED. Durante los años cincuenta y sesenta, la IED se concentraba en el sector primario y en las industrias intensivas en recursos naturales. En los noventa, se localiza principalmente en los servicios y en las industrias intensivas en tecnología. El cambio hacia los servicios se aceleró en las últimas dos décadas: de representar alrededor de un cuarto de stock mundial de IED en 1970, pasaron a la mitad, veinte años después<sup>48</sup>; y representan entre el 55% y 60% de los flujos anuales.

Hasta ahora, el avance de la producción internacional tuvo lugar fundamentalmente en algunas industrias del sector manufacturero intensivas en tecnología. No obstante, una de las características salientes del nuevo sistema es la preponderancia creciente de los servicios -en línea con la tendencia general a la "terciarización" de la economía. Además, una de las operaciones que más rápido globalizaron las ETs del sector manufacturero o comercial (como IBM, General Motors, Matsushita o Mitsubishi) fueron las financieras.

Asimismo, progresivamente se va borrando la línea divisoria entre actividades industriales y de servicios: por ejemplo, casi el 80% del costo de una computadora proviene de servicios antes que de manufactura propiamente dicha. Para graficar la articulación entre industria y servicios también vale la cita de Dunning: "la séptima firma industrial del mundo-IBM- ha sido vista durante mucho tiempo como una empresa líder en la nuevas formas de organización transnacional; hoy la compañía no es más la productora de un único producto integrado sino, más bien, el centro coordinador de una comunidad de compañías de servicios. Otro ejemplo es que ITT que se ve a sí misma como una constelación de empresas de servicios intensivos de información, muy lejos de la visión de veinte años atrás cuando era una empresa líder en la producción de toda una gama de bienes manufacturados"<sup>49</sup>.

### El impacto de las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías son un componente esencial de los cambios que están teniendo lugar en la economía mundial. A partir de la segunda mitad de los setenta, después de la crisis del petróleo, el crecimiento económico estuvo asociado cada vez más con el aprovechamiento de las nuevas tecnologías antes que con las explotación de los recursos naturales.

En particular, los desarrollos en telecomunicaciones posibilitan un grado mucho más alto de internacionalización económica. Varios analistas han comparado el impacto de las nuevas técnicas de la comunicación con el rol que los sistemas ferroviarios tuvieron en los procesos de industrialización del siglo pasado.

---

<sup>48</sup> UNTCMD (1993) Ver apéndice estadístico

<sup>49</sup> Dunning (1988)

El volumen de las comunicaciones internacionales crece en general a la par con las relaciones económicas internacionales e incluso con la IED. El volumen más alto de llamados telefónicos internacionales tiene lugar entre Estados Unidos y Canadá, Estados Unidos y Gran Bretaña y Estados Unidos y México; mientras que el crecimiento más acelerado del tráfico telefónico internacional se da en la Cuenca del Pacífico, con un aumento anual del 23% en las llamadas al exterior desde Japón frente a un 18% desde los Estados Unidos. Con la capacidad instalada de las redes de comunicación de fibra óptica y por satélite, el número de llamadas internacionales se duplica cada tres a cinco años, en tanto su precio disminuye al ritmo aproximado del 10% anual<sup>50</sup>.

La situación de las ETs respecto del cambio tecnológico tiene un doble sentido: por un lado son protagonistas principales en el desarrollo de la tecnología y, por el otro, son fuertemente influenciadas por él. En realidad, el desarrollo tecnológico es un factor clave que explica una buena parte de la importancia creciente de las transnacionales y sus estrategias cada vez más internacionalizadas.

El desarrollo de las nuevas tecnologías de información es clave para coordinar las actividades a lo largo de la cadena de valor, en el marco de las complejas redes de producción que están tejiendo actualmente muchas ETs. Esas tecnologías permiten descentralizar las distintas actividades sin perder el control sobre cada una de las partes de la cadena de valor, implicando sistemas de producción más flexibles y mejor administrados. Asimismo, las ETs aprovechan las tecnologías de información para acercar los planes de producción a los requerimientos específicos de la demanda en distintas regiones. De nuevo, el ejemplo de Nike es paradigmático. Los diseños se transmiten vía satélite a una unidad CAD/CAM subcontratada en Taiwan. Allí se construyen y modifican los prototipos y, luego, los planes definitivos son enviados por fax a todos los productores subcontratados en la región.

Además, las nuevas tecnologías de información facilitan nuevas formas de organización. La velocidad y los menores costos de la comunicación aumentan las posibilidades de desplegar estructuras más horizontales (menos jerárquicas) geográfica y funcionalmente. Con el fin de aprovechar las ventajas de las nuevas tecnologías es que las ETs están flexibilizando también sus estructuras organizacionales.

En el nuevo escenario internacional, entonces, una proporción creciente de las corrientes tecnológicas son generadas por las ETs, y éstas, por lo tanto, se convierten en vehículos cada vez más importantes para la transmisión de tecnologías a los países receptores. Esta tendencia, combinada con el ritmo siempre acelerado del desarrollo tecnológico y los altos costos con él asociados, implican que podría reducirse el margen de maniobra de los países en desarrollo para crear una base tecnológica autóctona. En otras palabras, pareciera ser que los países dependerán en el futuro cada vez más de la IED para acceder a las tecnologías que son críticas para mantener la competitividad.<sup>51</sup>

Adicionalmente a "espacios más reducidos", la innovación tecnológica acelerada tiene como consecuencia tiempos más cortos. Fundamentalmente, aquellos tiempos asociados a la puesta en el mercado de un nuevo producto. Primero, cada vez es más corto el período que transcurre entre un logro

---

<sup>50</sup> UNTCMD (1992) y *The Economist A Survey of telecommunications* (23/10/93)

<sup>51</sup> UNTCMD (1992).

y su primera aplicación bajo la forma de un producto en el mercado o de un proceso productivo. Segundo, se acortaron las "distancias" entre la investigación básica y el desarrollo tecnológico estrechamente asociado a la producción. El resultado es, por supuesto, una disminución en el ciclo de vida de los productos. El proceso innovativo es cada vez más complejo, más largo y más costoso.

#### El impacto de las nuevas tecnologías en la organización<sup>52</sup>

Una influencia determinante de la forma y el comportamiento de la organización son las tecnologías - duras y blandas- disponibles. En particular, la fusión de los desarrollos en Tecnología de la Información (IT), tanto en hardware como en software, con las innovaciones en telecomunicaciones están llamados a tener un impacto sustancial en las organizaciones modernas.

Suelen identificarse varias etapas en el paso de la *economía industrial* a la *economía de la información*. Primero, la etapa del Procesamiento de Datos (DP) caracterizada por la "automatización" de procedimientos administrativos (y más tarde manufactureros) en gran escala. El pago de salarios o la contabilidad eran actividades típicamente susceptibles de automatizarse.

Los gastos en la compra de un *mainframe*<sup>53</sup> se justificaban como un proceso de sustitución de trabajo por capital en tanto las firmas podían achicar sus planteles de mano de obra de baja calificación en cifras mayores al 30%. La fuerza que motorizaba los cambios eran casi exclusivamente los desarrollos en el hardware de las computadoras en tanto casi todo el software se realizaba "a medida" para la compañía en cuestión. El punto importante aquí es que la era del DP sólo afectó a las organizaciones desde el punto de vista de su tamaño (*downsizing*). "La mayoría de las veces, se trataba de automatizar los procesos y los procedimientos existentes; rara vez la estructura jerárquico-funcional de la organización era alterada en forma fundamental"<sup>54</sup>.

Hacia mediados de los años 70, casi todo el trabajo administrativo de las grandes compañías estaba computadorizado. Faltaba el paso siguiente de conseguir que toda la masa de datos que se introducían en el proceso administrativo se convirtieran en reportes útiles para los gerentes medios y altos. Había esencialmente dos problemas: a) la tecnología de los *mainframes* era costosa e inflexible y b) sólo permitía generar volúmenes enormes de información contable con un alto grado de detalle.

El advenimiento de la microcomputadora y la disponibilidad de software *empaquetado*<sup>55</sup> permitió apalancar el trabajo de las gerencias, ya no en un proceso de sustitución de trabajo sino en uno donde la *informatización* de las tareas potenciaba las capacidades de los profesionales.

<sup>52</sup> Esta sección se basa en Bradley, Hausman y Nolan (1994) y Keen (1995).

<sup>53</sup> El tamaño y el poder de procesamiento de una computadora estuvieron históricamente correlacionados. Así, las grandes computadoras se han llamado *mainframes*, las de tamaño mediano *minicomputadoras* y las más chicas *microcomputadoras* o *personal computers* (PCs). Hasta no hace mucho, los *mainframes* eran casi todo el hardware que necesitaba un centro de cómputos de una empresa mediana o grande. Hoy, sin embargo, las computadoras de menor tamaño igualan a las grandes en poder de procesamiento y, por lo tanto, sólo tiene sentido económico cuando se mide en el costo por millón de instrucciones de segundo que la arquitectura informática elegida está en condiciones de procesar. Actualmente, el *trade-off* que se plantea en la elección entre una red local (*Local Area Network*) de computadoras personales frente un *mainframe* con estaciones de trabajo es flexibilidad, facilidad de uso y rango de servicios por un lado, y el costo por el otro.

<sup>54</sup> Bradley, Hausman y Nolan (1994).

<sup>55</sup> Se refiere al software desarrollado por proveedores externos y que tienen aplicación general como hojas de cálculo, procesadores de texto, etc. Buena parte de este software no requería ningún desarrollo específico a la compañía con lo cual los departamentos de marketing o finanzas podían desarrollar escenarios condicionales (*what if*) sobrepasando las limitaciones de la tecnología DP.

Nuevas innovaciones, como la base de datos que permitió evitar la duplicación en el almacenaje o la posibilidad de conectar terminales a un *server* al cual todos podían tener acceso, abrieron el camino para la etapa del *network*. En forma paralela, hacia mediados de los 80, la tecnología de telecomunicaciones se desarrollaba espectacularmente. Las líneas telefónicas de los años setenta sólo permitían el tránsito de voz y eran sumamente costosas y poco confiables cuando se trataba de transmitir datos entre computadoras. Sin embargo, el desarrollo de las LANs, la fibra óptica y la tecnología satelital, redujeron los costos y aumentaron la eficiencia de las telecomunicaciones varios cientos de veces.

Ahora, la *reingeniería* -el repensar en forma fundamental los principios de diseño de la organización- hacen que en las medianas y grandes empresas se hable de *equipos*, *organización en red*, y *colaboración* en reemplazo de las nociones tradicionales de planeamiento, jerarquía, toma de decisiones y control. Como apunta Keen: "la reestructuración de los procesos y estructuras organizacionales surge ahora como una prioridad comercial, con la IT como su potencial y más poderoso promotor, especialmente a través de las telecomunicaciones que eliminan las barreras permitiendo la coordinación y la colaboración en diferentes espacios y momentos". Ahora, productos como un automóvil, un avión o una zapatilla deportiva son diseñados por grupos interconectados a una red, que colaboran diariamente, intercambiándose conocimientos y *blueprints*.

El impacto en las organizaciones es enorme. "La forma predominante de la organización en la economía industrial estaba caracterizada por un conjunto de principios de management centrados alrededor de la noción de jerarquía: cadena de mando, control, comunicaciones a través de memos impresos, etc. Esta estructura organizacional está dejando su lugar a una *network* caracterizada por otros principios: comunicación electrónica punto a punto, equipos y alianzas estratégicas".

Las nuevas tecnologías -correo electrónico, bases de datos relacionales, redes neuronales, etc.- permiten la coordinación y cooperación más efectiva y se convierten a la organización en una estructura informal "que flota en la punta de una forma funcional jerárquica" <sup>56</sup>.

### Alianzas estratégicas

En los términos de la nueva teoría de la firma, una subsidiaria es preferida a un *joint venture* (JV) siempre que la internalización de las transacciones permita reducir los costos de transacción, en un contexto de mercados imperfectos donde existe la posibilidad de apropiarse de rentas extraordinarias. Sin embargo, las ETs tienen un límite a su capacidad de expansión dado, fundamentalmente, por el riesgo que la corporación puede asumir (esto incluye, desde ya, la capacidad de financiamiento). Es por eso que en un contexto más incierto y de mayores costos financieros y gerenciales, optar por una filial que sea propiedad en un ciento por ciento de la matriz puede aumentar sensiblemente el riesgo total que soporta la ET. La solución elegida pasa a ser el JV o algún otro tipo de *alianza* <sup>57</sup>. El problema con la hipótesis de la internalización, además, es que parece sugerir que la propiedad es un requisito indispensable cuando se trata de la apropiación de rentas. Pero el control sobre una unidad económica no exige la propiedad ciento por ciento. Es por eso -explica Mytelka- que "el número de JVs y su

<sup>56</sup> Bradley, Hausman y Nolan (1994).

<sup>57</sup> Véase Mytelka (1991).

proporción en relación a las subsidiarias de propiedad única aumentó en todos los sectores de la economía".

Además, a partir de mediados de los años setenta empezaron o se consolidaron una serie de transformaciones que impactaron sobre las posibilidades estratégicas - *strategic open choices*- que tenían a su disposición las corporaciones. Las transformaciones radicales en la naturaleza de la competencia -por el acortamiento en el ciclo de vida de los productos, el alza del riesgo y la complejidad creciente de las actividades de I&D- obligaron a muchas ETs a formar alianzas estratégicas. Para ser un "jugador global" se necesitaba contar con una masa crítica de recursos financieros, tecnológicos y humanos que difícilmente pudieran encontrarse todos en una única corporación.

Así, durante los años ochenta se aceleraron fuertemente las asociaciones estratégicas principalmente en las industrias de alta tecnología como biotecnología, informática, y nuevos materiales; pero también en otras más tradicionales como automóviles, aeronáutica y química, entre otras<sup>58</sup>.

Desde el punto de vista de las empresas, se justifica la formación de dichas alianzas por diferentes razones: se reduce el tiempo de desarrollo de nuevas tecnologías; se comparten las ventajas complementarias en materia de I&D (por ejemplo, aprovechar mejor el personal calificado) junto con los costos asociados a la actividad; y es posible diversificar la producción con nuevas líneas o penetrar en nuevos mercados. Esas alianzas entre firmas, entonces, abaratan los costos de acceso y uso de una nueva tecnología para los miembros, al tiempo que elevan las barreras de entrada para quienes quedan afuera del acuerdo.

El número de alianzas actuales, así como sus propósitos, es muy difícil de determinar ya que no se disponen de buenas estadísticas. Es por eso que comúnmente se recurre a ejemplos particulares para graficar las características de las alianzas estratégicas. IBM es un caso paradigmático. Hasta los años ochenta la empresa era renuente a entrar en alianzas. Pero a partir de 1981 desarrolló su *personal computer* en cooperación con Lotus (suministró el software de aplicación), Microsoft (redactó el sistema operativo) e Intel (la encargada de producir el procesador). En la actualidad, IBM tiene más de 40 socios en todo el mundo, para compartir tecnologías y clientela en las telecomunicaciones y campos afines. Más aún, está trabajando con Apple, su "enemigo" tradicional, para desarrollar un nuevo tipo de *software* operativo que funcione en los sistemas de ambas compañías<sup>59</sup>.

---

<sup>58</sup> Véase apéndice estadístico.

<sup>59</sup> Para emprendimientos recientes de estas compañías véase *The Economist* "Microsoft Future: today window's tomorrow the world" (22/5/93), "Intel: the coming clash of logic (21/7/93) y "IBM: the axeman" (31/7/93). Y, hace muy poco, IBM anunció que iba a brindar tecnología en mainframes y microchips a Hitachi, su rival tradicional en el mercado de los grandes computadores (*The New York Times*, 28/4/94).

IBM utiliza las alianzas estratégicas para consolidar su negocio		
SOCIO	OBJETO	META
Ferranti	Instalar PCs IBM en Ferranti	Penetrar en el mercado para sistemas operativos PS/2
Toshiba	Desarrollo de displays de cuarzo líquido	Compartir costos de desarrollo de nuevos productos. Ganar acceso a la tecnología de Toshiba
Dec, Apollo y HP	Desarrollo conjunto de sistemas operativos para estaciones de trabajo	Conseguir una posición competitiva frente a SUN y AT&T
Siemens	Desarrollo de DRAMs de 64 Mbits	Compartir costos de desarrollo
Microsoft	Desarrollo conjunto de software	Mejorar la posición competitiva en el negocio de PCs

fuelle: Krubasik y Lautenschlager (1993)

Algunos autores diferencian tres tipos de configuraciones de las alianzas estratégicas. Primero, la configuración de *sol*, donde los "rayos" relacionan distintas compañías con un núcleo o empresa central. Segundo, la estructura de *tela de araña* donde las empresas asociadas cooperan entre sí en pos de una estrategia común. Tercero, el *entramado* de relaciones complejas que suele presentarse en industrias maduras de estructura de mercado oligopolística y que utilizan las alianzas como forma de consolidar nichos de mercado<sup>60</sup>.

La evidencia disponible indica que las redes de organización conjunta de tecnología están emplazadas casi exclusivamente en los países de la Tríada: durante los ochenta, casi el 95% de todas las alianzas estratégicas tecnológicas se realizaron entre firmas de y en los países desarrollados.

Las alianzas también pueden considerarse como una forma de mantener al progreso tecnológico entre unos pocos socios. Su incidencia creciente, junto con el ritmo actual y el costo del desarrollo tecnológico, torna más difícil a los países subdesarrollados acceder a las nuevas tecnologías. Algunas compañías de países de industrialización reciente, no obstante, tienen la capacidad de asociarse en esas alianzas. Es el caso de firmas de Taiwan o de Corea, que utilizaron asociaciones para adquirir capacidad tecnológica. Pero de cualquier manera sólo el 2% a 3% de las alianzas en tecnología se efectuaron entre compañías de la Tríada y empresas de países de industrialización reciente, y menos del 2% incluían empresas de otros países subdesarrollados<sup>61</sup>.

<sup>60</sup> Véase, por ejemplo, Buenos Campo y Morcillo Ortega (1994). Para un ejemplo del primer tipo de alianzas, son ilustrativos los casos de IBM y AT&T. Para las configuraciones de tela de araña, el sector de telecomunicaciones. Finalmente, las relaciones de entramado está bien instalado en el sector automotriz. En el apéndice pueden consultarse los esquemas de estas alianzas.

<sup>61</sup> UNTCMD (1992).

### Las alianzas estratégicas y las nuevas tecnologías: el caso "Amadeus"

Frente a las presiones de la globalización, las líneas aéreas europeas se encontraron con la necesidad de un sistema de reservas mundial. El desafío, claro, eran los enormes costos que planteaba el desarrollo de un sistema informático de esa naturaleza. La oportunidad estaba dada por la disponibilidad de tecnología "dura" y "blanda" que permitía su diseño e implementación. Ninguna compañía de aeronavegación estaba, por sí sola, en condiciones de afrontar el proyecto.

La respuesta fue la alianza estratégica que se llamó "Amadeus". Se trató de un consorcio compuesto por Air France, Iberia, Lufthansa y SAS más otras 20 compañías, que se asociaron en 1987 con el objetivo de formar un sistema de distribución global, no sólo de pasajes sino también de otras actividades afines a los viajes. Por ejemplo, incluye la posibilidad de realizar reservas de autos, de hotel, de excursiones e inclusive, entradas a espectáculos.

Amadeus se construyó en base a "tecnologías de proceso cooperativo" que permite distribuir procesos y bases de datos en *workstations*, *servers* locales y computadoras remotas en *host*. Además, en tanto los operadores iban a ser, entre otros, los trabajadores medianamente calificados rutinariamente empleados en las agencias de viajes, se utilizó toda la tecnología disponible de interfases gráficas *user-friendly* con el fin de minimizar el tiempo de aprendizaje del funcionamiento del sistema.

A poco de andar Amadeus abrió innumerables posibilidades a sus usuarios. Por lo pronto, un sistema de cálculo de tarifas que minimiza el costo del viaje dado el itinerario. Además, puede almacenar "perfiles" de clientes en relación con las políticas de viajes de las empresas o las costumbres de viajeros frecuentes privados.

### Intensificación de la competencia y concentración en la Triada

Las nuevas formas de producción aumentaron las presiones competitivas entre las empresas. La competencia internacional se caracteriza cada vez más por una lucha frontal de las empresas por las mismas industrias en los mismos mercados principales y ya no sólo por la búsqueda de espacios reservados (nichos) en el mercado.

Básicamente, unas mil ETs predominantes se disputan una media docena de industrias ultramodernas desde el punto de vista tecnológico, en tanto que otra media docena pasan por un proceso de reestructuración activa, centralizando sus operaciones en los mercados de la Triada<sup>62</sup>.

Las 100 ETs más grandes (sin incluir bancos y compañías financieras), de acuerdo a sus ingresos en el exterior, facturaron unos U\$S 3,4 billones en 1992. Las top 100 controlan un tercio del stock mundial de IED.

Con semejante envergadura, estas firmas tienen un impacto importante tanto en los países de origen como en los países receptores. Afectan los patrones de la demanda, los flujos de comercio y tecnología, la estructura competitiva de los sectores a los que se dirigen y con los cuales interactúan, y el empleo.

---

<sup>62</sup> Mortimore (1992).



Todas las 100 más grandes ETs están radicadas en los países desarrollados: 38 en la Unión Europea, 29 en los Estados Unidos, 16 en Japón, y las 17 restantes en Australia, Canadá, Finlandia, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia y Suiza.

En cuanto a la distribución sectorial: 19 provienen del sector químico y farmacéutico, 17 del electrónico, 15 del petróleo, 14 automotrices, 7 con compañías de trading, 6 de metales, 5 de alimentos y bebidas, y el resto correde a otros sectores.

El empleo total de las *top 100* se aproximaba a los 12 millones de personas en 1992 (43% de las cuales trabajaban en filiales extranjeras); esto es, el 16,5% de los puestos de trabajo generados por todas las ETs a principios de los noventa<sup>63</sup>.

Las ETs buscan nuevas formas de ganar ventajas competitivas a nivel internacional. Así, durante los ochenta, las transnacionales intensificaron sus esfuerzos para reducir costos, relocalizando sus actividades en el exterior y prestando mayor atención a los distintos elementos de la cadena de valor. Actualmente, están estrechando los lazos con sus proveedores para estimular las innovaciones tecnológicas en ambos sentidos. Precisamente, este tipo de presiones competitivas es lo que impulsa más y más a las ETs a adoptar estrategias complejas de integración de la producción (regionales y globales) con el fin de consolidar posiciones<sup>64</sup>.

Como se advirtió anteriormente, en los últimos tiempos la concentración de los flujos de IED en los países miembros de la Tríada se volvió más acentuada. En ésta se despliegan alrededor del 80% de los flujos mundiales de IED. A principios de los noventa, en tanto, casi el 70% del stock mundial y un porcentaje similar de las salidas de IED se concentraba en sólo cinco países: Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania y Francia.<sup>65</sup>

En 1991, los países de la Tríada generaban el 86% de las salidas de IED, comparado con el 81% durante los ochenta; y recibían aproximadamente las tres quintas partes de las entradas, una proporción bastante por debajo del nivel del 70% alcanzado en los ochenta. Es decir, la Tríada perdió peso como región receptora de IED, en tanto aumentó su importancia como fuente de IED. Pero la Tríada "ampliada" (integrada por Japón, América del Norte y Europa Occidental) captaba el 70% de las entradas y el 96% de las salidas de IED. Si bien es cierto que estos números no son completamente confiables (a causa de las discrepancias entre la información de flujos de entrada y salida más las diferencias de calidad en la estadísticas de países desarrollados y subdesarrollados) puede concluirse que:

1. La Tríada cobra cada vez mayor importancia no tanto por los países que la constituyen sino por los espacios económicos regionales que se están generando alrededor de ellos. Debería adoptarse una

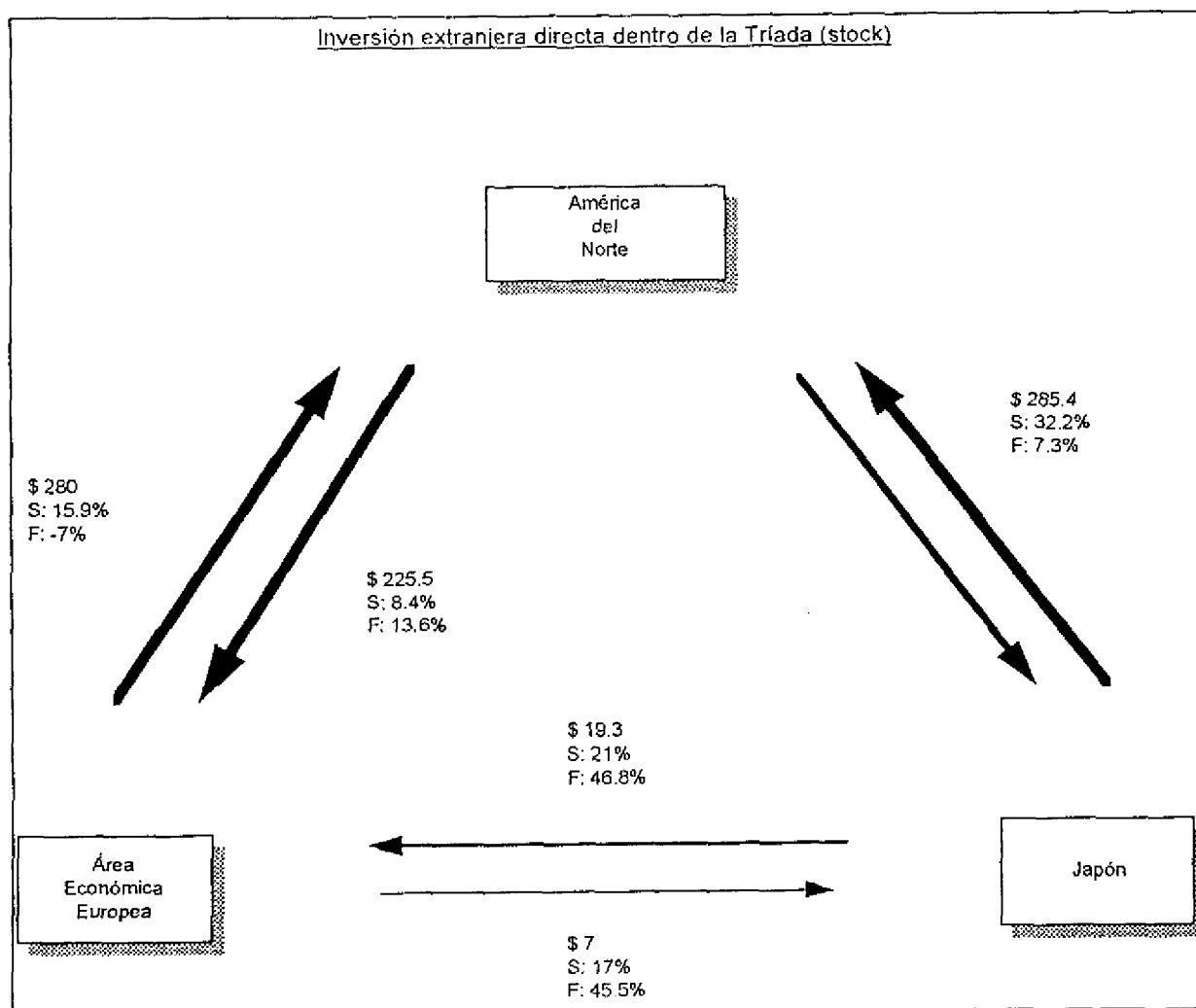
<sup>63</sup> En UNTCMD (1994).

<sup>64</sup> En UNTCMD (1993) se cuenta el caso de Xerox que, frente a las presiones competitivas de rivales como Cannon y Ricoh, se vio obligada a reestructurar buena parte de sus departamentos con el fin de disminuir costos. Ahora, las actividades de I&D se llevan a cabo mediante equipos integrados funcional y geográficamente que tienen a su cargo el desarrollo de nuevos productos. Además, la compañía conectó las actividades de diseño, ingeniería y producción a través de networks locales por área de manera que cada uno de sus miembros se concentrara exclusivamente en el producto de su competencia.

<sup>65</sup> UNTCMD (1993).

definición "amplia" de la Tríada incluyendo a América del Norte, Europa Occidental y Japón. En otros términos, la descentralización de los flujos de inversión en buena medida tiene como límite los espacios económicos (*clusters*) integrados en torno al viejo núcleo de la Tríada.

2. A principios de los noventa ganan cierto peso como países receptores de IED no sólo los países del sudeste asiático sino también los latinoamericanos. Este fenómeno estaría asociado a la estabilización macroeconómica alcanzada en varios países de la región y a los amplios procesos de reforma estructural (fundamentalmente privatizaciones y liberalización comercial) encarados por algunos gobiernos.



fuelle: UNTCMD (1993)

Mientras que más del 90% de la ETs tienen sus centros de operaciones en los países desarrollados, aproximadamente el 8% tiene *headquarters* en los países en desarrollo y menos del 1% en Europa Central y Oriental.<sup>66</sup>

<sup>66</sup> UNTCMD (1993).

Por el lado de las filiales, la distribución geográfica es más pareja: de las casi 207.000 registradas a principios de los noventa, más del 46% se localizan en los países desarrollados; y de éstas, más de la mitad se ubican en los cinco países más importantes como fuentes de IED ya mencionados. El 41% residen en países subdesarrollados y el 13% en Europa Central y Oriental. Claro que la diferencia en los flujos y en los stocks de IED en las distintas regiones, da una idea de la diferencia de magnitud entre las firmas instaladas en los países desarrollados (y en particular en la Tríada), y aquellas de los países en desarrollo. Mientras en los países desarrollados el stock promedio de IED por filial es de 17.3 millones, en los países subdesarrollados apenas alcanza a los 4.3 millones.

De la observación de los números que resumen el comportamiento de flujos y stocks de IED en la Tríada se obtienen tres conclusiones importantes. Primero, las relaciones entre Europa y Japón fueron las más dinámicas hacia la segunda mitad de los ochenta. Los flujos en ambas direcciones crecieron a un promedio del 45% anual, siendo que en ese período el aumento mundial de la IED se ubicaba en el orden del 25%. Sin embargo, los flujos desde Europa hacia Japón eran, en términos absolutos, poco significativos si se los compara con los flujos en sentido inverso. Segundo, el significativo aumento que registraron los stocks de IED japonesa en los EE.UU. y, tercero, que en valores absolutos, la relación entre Norteamérica y el Área Económica Europea, en términos de stocks de IED, es la más significativa.

#### El surgimiento de Japón y Alemania en los ochenta

Hasta fines de los ochenta el ascenso de las economías japonesa y alemana era la contracara de la pérdida de la hegemonía americana en tanto los análisis anunciaban la tendencia hacia la paridad dentro de la Tríada.

A comienzos de la década pasada habría sido difícil catalogar a los Estados Unidos, la CEE y Japón como miembros de una tríada que dominaba los flujos de IED a nivel mundial simplemente porque, en ese entonces, el papel de Japón era relativamente pequeño y la CEE se encontraba demasiado fragmentada (más bien era un conjunto de 12 países con altos volúmenes de comercio entre sí antes que una economía regional integrada). De ese modo los Estados Unidos era el país fuente y receptor de IED más importante de la economía mundial. Es hacia finales de los ochenta que nace el concepto de la Tríada, en referencia a los movimientos de capitales productivos. Precisamente, esa naciente estructura tripolar se debe al rápido crecimiento de los flujos externos de inversión del Japón y a la integración de la CEE, a tal punto que ésta puede considerarse en el presente, un miembro único de la Tríada <sup>67</sup>.

Así, durante los años ochenta, Estados Unidos disminuyó su participación como fuente de IED mundial (del 26% durante la primera mitad de la década al 14% en la segunda mitad); en tanto Japón duplicó dicha participación (del 10% al 20% del total mundial), y la CEE se convirtió en la principal

---

<sup>67</sup> Mortimore (1992).

fueron la fuente de las corrientes de IED. Además, los Estados Unidos también perdieron posiciones durante los ochenta entre los países desarrollados como receptores: su participación disminuyó del 51% en el período 1981-85 al 41% entre 1986-90 del total de IED en los países de la Tríada; en tanto la CEE pasó a acaparar del 38% al 46%, en el mismo período<sup>68</sup>.

Japón por su parte continúa con un muy bajo nivel de inversión extranjera interna. Pero ese hecho que revela un desequilibrio sorprendente responde a las particularidades propias de la economía japonesa (preferencia oficial por las licencias sobre la IED para la transferencia de tecnología, dificultades para la adquisición de compañías, mercados regulados, competencia "desleal" de los *keiretsu*, etc.) que restringen las posibilidades de participación de las empresas extranjeras. Mientras que en promedio, el 20% de la producción doméstica en los países desarrollados es propiedad de extranjeros en Japón sólo el 1% está en manos extranjeras<sup>69</sup>.

La desigual performance de las ETs de los tres principales países de la economía mundial también se refleja en la evolución de sus ventas: mientras las ventas extranjeras de las filiales norteamericanas crecieron el 9% entre 1985 y 1989, las japonesas y alemanas lo hicieron en 36% y 18%, respectivamente<sup>70</sup>.

#### La recuperación norteamericana en los noventa

Pese a este relativo desplazamiento de la economía norteamericana, frente a Japón y Alemania, las empresas norteamericanas siguen manteniendo una posición privilegiada. En este sentido, no sólo continúan entre las más grandes del mundo - en términos de sus ingresos del exterior- sino que, además se ubican y desplazan la frontera tecnológica<sup>71</sup>.

En realidad, desde comienzos de la década se comenzó a imponer la noción de que los Estados Unidos pueden, en los noventa, recuperar el terreno perdido. Por lo pronto, las especificidades de su sistema innovativo- que años atrás eran vistas como puntos débiles frente al modelo japonés - comienzan a revalorizarse. La política innovativa "estratégica" de los japoneses pone la mirada en sectores y tecnologías particulares y aplica una batería ecléctica de medidas con el fin de desarrollar sus objetivos (protección comercial; subsidios; transferencia de tecnologías; programas de I&D; etc).

Los norteamericanos, en cambio, plantean un modelo más abierto y donde el mercado tiene la responsabilidad básica de la coordinación de las actividades innovativas. La excepción, no menor por cierto, es el desarrollo gubernamental en las áreas espaciales y de defensa. Los actores son la industria,

<sup>68</sup> UNTCMD (1993).

<sup>69</sup> El caso japonés recibió considerable atención por parte de los investigadores norteamericanos. La cuestión a dilucidar es si son las barreras a la entrada las que mantienen en niveles bajísimos la IED o son los terceros países quienes no tienen interés en invertir en Japón. Robert Lawrence (1993) examinó en detalle el tema y concluyó que son las consideraciones de oferta, antes que las de demanda, las que explican la IED. Primero, argumentó Lawrence, el interés de los norteamericanos en entrar al mercado japonés es evidente a partir de los altísimos pagos de regalías que, en mayor medida, llegan a EE.UU. desde el Japón antes que de otros países. Además, de la poca IED norteamericana en Japón, una alta proporción se concentra en el sector mayorista lo cual sugiere dificultades para la entrada y la distribución en ese mercado.

<sup>70</sup> UNTCMD (1992). Ver apéndice estadístico.

<sup>71</sup> UNTCMD (1993) y ranking de las Top 40 en apéndice estadístico.

las universidades y el gobierno en un contexto fuertemente competitivo. Más aún, Ostry señala<sup>72</sup> la importancia del tamaño absoluto del sistema innovativo de los EE UU. Cifras para 1987 muestran que el gasto privado en I&D fue de 84.6 mil millones de dólares, que representa más de la mitad de lo que se gasta en toda la OCDE y casi duplica a los japoneses (30.4 mil millones) y alemanes (16.9 mil millones) juntos. Además, a principios de esta década, las principales empresas norteamericanas (28 firmas) gastaban casi el doble que las mayores empresas japonesas (74) y alemanas (19) juntas.

No son pocos los datos que fundamentan las buenas noticias para la economía estadounidense. Cuando se mira la productividad de la mano de obra, los norteamericanos nunca perdieron el liderazgo. En promedio, el trabajador japonés produce un 20% menos y el alemán un 14% menos por unidad de tiempo que los estadounidenses. Desde los sesenta en adelante, no hubo año en que el porcentaje de la población mayor de 25 años con 4 años de universidad o más no aumentara. Las corporaciones norteamericanas lideran en las industrias que tienen mejores perspectivas de crecimiento: desde la biotecnología hasta sistemas digitales pasando por las industrias multimedios. Es cierto que hoy son menos rentables en chips y en computadoras pero reforzaron su posicionamiento en áreas como microprocesadores y software. Los primeros son casi commodities en la economía mundial; los segundos son productos diferenciados con valor agregado. Además, tanto la productividad como la eficiencia de la inversión vienen subiendo ya desde hace varios años. Finalmente, la preeminencia creciente que adquirían los servicios en EE UU era una de las debilidades más frecuentemente señaladas. Hoy, sin embargo, frente a la competencia creciente de los países de mano barata y alta productividad, son las manufacturas antes que el sector terciario los que sienten la amenaza.

Esta revalorización de la performance de la economía norteamericana sugiere que la década del ochenta fue un período de fuertes reestructuraciones más que uno de decadencia. Pero no todos los analistas comparten este "optimismo". Algunos se preguntan si esta nueva tendencia de los EE. UU. no es, en buena medida, sólo una manifestación de la fase expansiva del ciclo económico por la que están pasando los norteamericanos. Los indicadores lucen todavía mejor cuando se los compara con los de las alicaídas economías europeas y japonesa justamente porque se encuentran en las fases contractivas de sus respectivos ciclos económicos. Es fácil confundir, cuando las tendencias aún no están del todo claras, los diferentes momentos del ciclo económico con diferencias sistémicas en la competitividad de las economías<sup>73</sup>.

#### El renacimiento de la industria automotriz norteamericana<sup>74</sup>

<sup>72</sup> Ostry (1990a)

<sup>73</sup> Véanse *The Economist* "Ready to take on the world" y "The sharpening of American business" (15/1/94) y *Business Week* "America's new growth economy" (16/5/94).

<sup>74</sup> Esta sección se basa en Ingrassia y White (1994), y en los siguientes artículos de *Business Week*: "Detroit's big chance" (29/6/1992), "Chrysler's Neon: is this the small car Detroit couldn't build?" (3/5/1993), "Industrial policy: call it what you will, the nation needs a plan to nurture growth" (6/4/92), "Surge at Chrysler" (9/11/1992) y "Crisis at GM" (9/11/1992).

En 1989, el Honda Accord se convirtió en el auto más vendido en América desplazando al Ford Taurus. Nunca una marca extranjera había tenido ese lugar antes. No era una excepción, aún con cuotas de importación vigentes y sólo una decena de fábricas en el país, los japoneses se las arreglaron para conseguir un 25.4% del mercado nacional de autos más grande del mundo. Cada punto de participación en este mercado representaba, en 1992, aproximadamente 2000 millones de dólares en ventas.

Entonces, quedó bien claro que Detroit había subestimado la "amenaza" japonesa. ¿Acaso las Tres Grandes (Chrysler, General Motors y Ford) habían confiado en que las barreras comerciales alcanzarían para frenar la competencia extranjera? Sin embargo, ya desde 1982 cuando Honda instaló su primera planta en Ohio, los japoneses desarrollaron una estrategia de IED en los Estados Unidos con el fin de saltar las barreras comerciales. De hecho, la mayoría de las unidades del Accord -el best-seller- provenían de Ohio. A comienzos de los años noventa, Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Mitsubishi, Isuzu y Subaru -las grandes japonesas- estaban produciendo autos en Norteamérica. Más aún, el año anterior habían cruzado la barrera del millón de autos producidos en los Estados Unidos.

Las razones del éxito japonés fueron adjudicadas a diferentes factores. Una razón macroeconómica fue el menor costo de capital: hacia 1984, el costo real del capital en los EE.UU. superaba el 9% siendo 300 puntos básicos menor en Japón. Pero no todo era macroeconomía. Además había razones de performance de las compañías: en 1987, el promedio de "problemas" que presentaba un auto norteamericano en los 90 días posteriores a su venta era de 1.8. Los japoneses ostentaban sólo 1.4. Además, para ese mismo año las Tres Grandes (GM, Chrysler y Ford) se tomaban más de 8 años para introducir un nuevo modelo al mercado. Los japoneses, sorprendían con un nuevo auto cada 4 años y medio.

El debate en los Estados Unidos apuntó a diferentes explicaciones. Primero, y cuando hubo que despedir decenas de miles de trabajadores, Detroit echó las culpas a los bajos salarios japoneses y a los sindicatos norteamericanos. En 1982, sin embargo, Honda instala la primera fábrica japonesa en Estados Unidos y paga a sus trabajadores los mismos sueldos que Detroit. A los pocos años, Honda producía mejores autos y a menores costos. El mito N° 1 -menores costos laborales- quedaba refutado.

Después, General Motors (GM) decidió automatizar sus líneas de producción para competir con los japoneses. En pocos años, invirtió más de 70 mil millones en fábricas y equipo. En lugar de saltar a la eficiencia japonesa, pasó al lugar de la empresa norteamericana con mayores costos. Sin mencionar, el "detalle de que las radios de algunos autos -que se producían en las nuevas fábricas robotizadas- se apagaban cuando el motor se encendía". Así, el segundo Mito -los robots explicaban la enorme productividad japonesa- desaparecía.

Finalmente, un nuevo culpable: el superdólar que alentaba las importaciones japonesas. En 1985 el dólar se depreció 25% en relación al yen y, aún así, las ventas japonesas en EE.UU. aumentaron. Sin embargo, este dato macro no debe subestimarse. Normalmente, un cambio en precios relativos no tiene impacto inmediatamente. En especial, porque los japoneses absorbieron con menores márgenes de beneficios la pérdida de competitividad. Pero en la mirada de largo plazo, y pasando de un dólar que compraba 240 yenes a otro que sólo compraba 100 -había nacido el superyen- el impacto en el sector no fue despreciable.

Las cuestiones macro -tipo de cambio, costo del capital- importaban. Pero también eran significativas las innovaciones en las prácticas japonesas y finalmente los norteamericanos se dieron cuenta de ello.

La provisión de autopartes es un buen ejemplo donde la forma de la organización industrial es decisiva en la determinación de la competitividad de un sector. AC Delco -que fabricaba bujías- o Delco Products -amortiguadores- o Harrison -radiadores- eran empresas que habían sido absorbidas por la General Motors hacía ya varias décadas. Eran "divisiones" de la GM pero que operaban como compañías virtualmente separadas. Sin

embargo, las operaciones de ensamblaje prácticamente no podían rechazar los precios de transferencia de estas "empresas" y hacer negocios con un proveedor independiente. Aún si este proveedor ofrecía menores precios y mejor calidad.

New United Motor Manufacturing Inc. (Nummi) fue una primera muestra de que los norteamericanos podían alcanzar la excelencia de las prácticas japonesas si estaban dispuestos a aprender. Nummi fue el nombre que General Motors y Toyota le dieron a su *joint-venture*. El acuerdo era sencillo: GM aprendería las prácticas japonesas y Toyota tendría acceso a los mejores autoperistas norteamericanos. Nummi comenzó a producir el Nova hacia Diciembre de 1984. Al poco tiempo, la planta era, de todas las de GM, la que mejores indicadores mostraba en los controles de calidad.

Antes que una cuestión de tecnificación -GM estaba llevando a cabo un plan de "reindustrialización" que le costaría 70 mil millones- el Toyotismo puesto en práctica en Nummi consistió en replantear las relaciones con los operarios y con los autoperistas. Nummi ofreció a sus trabajadores completa estabilidad laboral, entrenamiento exhaustivo y responsabilidad en la toma de decisiones. A cambio se exigía "compromiso total con el trabajo". Además, se eliminaron las categorías laborales que impedían la polivalencia funcional.

Además, los trabajadores de la línea, que siempre habían estado bajo la estricta supervisión de los capataces de la GM, "pasaron a controlar virtualmente el ritmo del trabajo en la planta de Nummi". Finalmente, se fijó una remuneración variable -bonus- por mejoras en la calidad y disminuciones en los costos. En relación a los subcontratistas, la política de "mejoras continuas" de los japoneses los llevaba a visitar las fábricas de los autoperistas norteamericanos y enseñarles la disciplina del Toyotismo, compartir cuestiones de diseño y hasta asistirlos financieramente cuando esto fuera necesario.

Finalmente, la reorientación de la política industrial norteamericana también "ayudó" a Detroit. El replanteo en los Estados Unidos pasa hoy por aumentar la inversión civil en I&D, asistir técnicamente a la industria, mejorar la recolección de información sobre las prácticas productivas de los competidores extranjeros, reconstruir la infraestructura, expandir el financiamiento a las exportaciones, aumentar el financiamiento a la educación y mantener el crédito fiscal sobre I&D.

El renacimiento de Detroit fue posible porque existía una masa crítica de recursos materiales y humanos. Los gerentes norteamericanos se despertaron de su letargo, no sólo por la amenaza japonesa. Además, había trabajadores que podían ser recalificados, un mercado enorme por el cual competir, voluntad pública -y gubernamental- de promover el sector y, no menos importante, capitales para invertir. Hoy, la "amenaza" japonesa parece estar bajo control (con un 23.2% del mercado) y las Tres Grandes están mostrando ganancias récord.

### Boom de IED hacia los países en vías de desarrollo

Pueden diferenciarse dos etapas en los flujos de IED hacia los países en desarrollo. La primera, desde mediados de los 70 hasta fines de los 80, donde se verifica un aumento en la participación del SE asiático y una disminución en la posición relativa de América Latina. Con las corrientes de comercio y de transferencia de tecnología ocurrió lo mismo. La segunda etapa, desde comienzos de los años 90, se produce un boom de IED tanto en América Latina como en el SE asiático.

Algunos números que ilustran lo dicho. América Latina perdió participación desde mediados de los setenta en el monto total de entradas de IED: pasó de 13% del total en el periodo 1970-79, a 12%

entre 1980-85, y 6% en la segunda mitad de los ochenta. Los países del sudeste asiático, en cambio, aumentaron su participación del 6% en 1970-79 a más de 9% hacia finales de los ochenta. En 1991, sin embargo, la tasa de crecimiento de la IED hacia los países latinoamericanos fue superior al 50% en tanto hacia los países del sudeste asiático no llegó al 10%; de esa forma, la participación de los primeros en los flujos totales de IED subió al 10% y la de los segundos al 13%.

Incluso durante la recesión de la IED en los países centrales, los flujos hacia los países en vías de desarrollos continuaron creciendo. Más aún, en 1993, estos países atrajeron el récord de unos U\$S 80.000 millones (frente a los U\$S 51.000 millones de 1992), dos veces el monto de 1991. Entre 1986 y 1993, la corriente de IED hacia los países subdesarrollados aumentó 5 veces. La participación de los países subdesarrollados en los flujos de IED superó el 40% en 1993, un nivel extraordinario para las últimas dos décadas, frente al 32% de 1992<sup>75</sup>.

El crecimiento de la IED en los países subdesarrollados está concentrado en Asia y Latinoamérica que en 1992 acaparaban el 57% y el 34%, respectivamente, del total de los flujos. Pero además sólo 10 países de esas regiones atraen casi el 80% del total IED hacia los países subdesarrollados.

China se convirtió en el mayor receptor de IED dentro de los países subdesarrollados, contabilizando cerca de tres cuartos del aumento de la IED hacia estos países en 1992 y alrededor de la mitad del aumento de 1993. Asimismo, con ingresos por U\$S 26.000 millones, China era, en 1993, el segundo país receptor en el mundo, después de Estados Unidos. Este boom de inversiones extranjeras tuvo un impacto significativo sobre su comercio exterior: la participación de las compañías extranjeras en sus exportaciones creció del 9% en 1989 al 25% en 1993, mientras que el volumen total de exportaciones pasó de U\$S 53.000 millones a U\$S 92.000 millones<sup>76</sup>.

La IED en los *tigres asiáticos* (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan), sin embargo, disminuyó como consecuencia de la reestructuración de varias transnacionales que pretende dar respuesta a la pérdida de algunas ventajas de localización, pasando de actividades de bajo valor agregado a concentrarse en actividades de alta tecnología. Incluso, estas economías son una fuente importante de los crecientes flujos de inversión extranjera intrarregionales, y actualmente están moviendo actividades fundamentalmente trabajo-intensivas hacia otros países de Asia. Así, además de China, se están volviendo atractivas para los flujos de IED otras economías como Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam.

Las corrientes de IED hacia Latinoamérica en los primeros años de los noventa son más del doble de lo que eran en los ochenta. Desde mediados de los años ochenta, y en particular a principios de los noventa, la IED creció aceleradamente en América Latina: entre 1986 y 1992, los flujos se incrementaron a una tasa promedio anual del 25%. De este modo, la IED en la región pasó de U\$S 3.500 millones en 1986 a cerca de U\$S 13.800 millones en 1992. Estas inversiones continúan

---

<sup>75</sup> UNTCMTD (1994)

<sup>76</sup> Si se excluye a China de las corrientes de IED en 1992 y 1993, igualmente se nota un aumento significativo a los países subdesarrollados en los últimos años: 16% en 1992 y 35% en 1993.



concentradas en un reducido número de países: la Argentina, Brasil, Chile y México, representaron en promedio, durante el período 86-92 casi el 80% del total de IED hacia Latinoamérica.

Entre los factores más importantes que hacen que algunos países de la región se vuelvan atractivos para los inversores extranjeros se pueden contar las altas tasas de crecimiento de sus economías y la liberalización de las normas que regulan la IED. Pero también, los amplios programas de privatización abiertos a los inversores internacionales: en promedio, entre 1988 y 1992 alrededor del 15% de la IED de la región se explica por privatizaciones, frente al 2% en el sudeste asiático.

El atraso tecnológico relativo de América Latina respecto de los países del sudeste asiático también se refleja en los flujos de I&D. A manera de ejemplo, mientras los gastos en I&D realizados por las filiales norteamericanas - en porcentaje de las ventas- se cuadruplicaron entre 1982 y 1989 en Asia y el Pacífico, se estancaron para América Latina<sup>77</sup>. El hecho de que las ETs realicen actividades de I&D en los diferentes países está condicionado por las ventajas que ofrecen esas instalaciones y sus estrategias empresariales. La decisión depende de varios factores, como la disponibilidad de medios para las actividades de I&D, y de personal científico y de ingeniería. En general, los países con un alto gasto sistémico en I&D son también aquellos en los que las filiales norteamericanas mantienen un alto gasto en I&D en proporción de sus ventas<sup>78</sup>.

En las últimas dos décadas, los países del sudeste asiático aumentaron fuertemente sus gastos en I&D como proporción del PBI (tanto es así, que en la actualidad invierten por este concepto tanto como Europa), mientras en Latinoamérica se mantuvieron prácticamente estancados. Entre los años 70 y los 90, América Latina no dedicó más de 0.5% de su PBI a I&D. En cambio, el SE asiático pasó de destinar casi 1% de su producto a más del 2%.

#### Sustentabilidad del boom de IED hacia los países subdesarrollados

A diferencia de épocas pasadas, el reciente boom de IED en los países subdesarrollados tuvo lugar mientras los flujos de capitales en los países desarrollados disminuyeron (por ejemplo, a principios de los ochenta, los flujos de IED cayeron tanto en los países centrales como en los subdesarrollados). La pregunta es, entonces, si la recuperación en los países centrales significará una reorientación de las corrientes en perjuicio de las economías menos desarrolladas.

Los interrogantes sobre la durabilidad de los flujos son particularmente importantes en el caso de Latinoamérica, donde buena parte de los flujos de IED se explican -como se dijo antes- por el impulso de políticas *once-and-for-all*, como las privatizaciones de las empresas públicas.

Sin embargo, existen comportamientos diferenciados entre los países de la región. En algunos países, como la Argentina, la IED a través de la participación de corporaciones transnacionales en los procesos de privatización es todavía muy significativa. En otros, como Chile, la IED se orientó ya desde

<sup>77</sup> UNTCMD (1992).

<sup>78</sup> Algunos ejemplos que reflejan el dinamismo de algunas empresas del SE asiático pueden verse en *The Economist* "Asia powers into aerospace" (19/2/94), "A new korean car maker?" (5/3/94) y *Business Week* "Driving to work in a Samsung" (16/5/94).

mediados de los años ochenta a los sectores productores de bienes exportables atraídos por un set de precios relativos favorable. En buena medida, la llamada *apertura exportadora* chilena es una consecuencia del efecto dinamizador que tuvo el capital extranjero en sectores como el pesquero, maderero, cuprífero y agroindustrias en general. A su vez, el principal denominador común de una y otra experiencia debe buscarse en la desregulación de las condiciones de radicación de la IED.<sup>79</sup>

#### La IED en la argentina

Uno de los países más beneficiados por el reciente boom de IED hacia los países del tercer mundo fue la Argentina. El plan de Convertibilidad (sustentado en una profunda apertura comercial, el equilibrio fiscal y la fijación de la paridad cambiaria con total respaldo de la base monetaria por las reservas del Banco Central) fue el marco institucional del espectacular crecimiento de la IED. En los últimos cinco años, los flujos de IED más que se triplicaron, alcanzando niveles récord, de alrededor de U\$S 4.700 millones anuales, después de la fuerte caída que se experimentó a principios de los ochenta<sup>80</sup>.

La participación extranjera en la economía local es hoy muy distinta a la de los años de posguerra, cuando las ETs eran un agente central de la sustitución de importaciones; e incluso a la de hace una década atrás, cuando comenzaron a adoptar un perfil más exportador. La característica sobresaliente de la IED en la Argentina de los años noventa se encuentra en el peso del proceso de privatizaciones: cerca de tres cuartas partes del ingreso de capital extranjero desde 1990 fue destinado a la compra de activos públicos y a posteriores inversiones o reinversiones en esas áreas. Más precisamente, en 1990 el incremento de la IED se explica en un 85% por los ingresos de las primeras ventas de empresas públicas; en 1991 esa participación alcanza al 80% y en 1992 al 71%<sup>81</sup>.

Pero también, las inversiones en manufacturas y en servicios no vinculados a las privatizaciones mostraron una tendencia creciente, con una especialización en pocos sectores. Por una parte, automotores y minería (casos en los cuales el gobierno puso en marcha políticas de promoción especiales); por la otra, alimentos, hoteles y cadenas de distribución (rubros en los cuales los flujos de IED son *market-driven*). Asimismo, la participación de las ETs en la facturación del conjunto de empresas líderes de la industria aumentó en los últimos años, y es notoria su mayor penetración entre las firmas más grandes. Este efecto se explica en buena medida por la *performance* de las industrias de alimentos y de bebidas, que muestran una interesante proyección regional en el contexto del Mercosur. En todos los sectores anteriores, de acuerdo a las estimaciones de balanza de pagos, la reinversión de utilidades es la principal vía de acumulación, en tanto es escaso el capital fresco.

Sin embargo, también se nota una creciente participación de los denominados *recién llegados* -algo similar sucede en las empresas privatizadas- para los cuales la compra de empresas existentes es el mecanismo de ingreso más usual.

Una encuesta realizada poco tiempo atrás por la CEPAL a 61 filiales de ETs representativas del conjunto de empresas industriales manufactureras mostraba algunos de los cambios en las estrategias empresariales en el marco de una economía más abierta<sup>82</sup>. Primero, se redefine la función de producción en favor de un mayor componente importado, que incluye tanto bienes intermedios y componentes como bienes terminados para su comercialización aprovechando los canales de distribución de las firmas adquiridas localmente. Segundo, aumenta

<sup>79</sup> Véase, para el caso chileno, CEPAL (1992).

<sup>80</sup> Estimaciones del Ministerio de Economía de la República Argentina (1994).

<sup>81</sup> Datos del Balance de pagos del Banco Central de la República Argentina.

<sup>82</sup> Kosacoff y Bezchinsky (1993).

considerablemente la especialización intrafirma en su comercio total. Tercero, aumenta la participación del Mercosur en relación a otros mercados externos.

Otra encuesta realizada a 28 empresas transnacionales de los sectores donde se concentra la mayor parte de los flujos recientes de IED (alimentos y bebidas, automotriz, empresas privatizadas y proveedoras) va en el mismo sentido<sup>83</sup>. Frente a la pregunta de cuáles fueron los elementos que motivaron la decisión de invertir en la economía doméstica, las respuestas se ordenan de diferente manera según se trate de las firmas privatizadas o de las manufactureras.

Por un lado, para quienes invirtieron en las ex-empresas públicas, la política económica del gobierno fue el factor más relevante, y en especial -obviamente- el esquema de privatizaciones. También fue muy importante la facilidad -de hecho, el estímulo implícito dada la necesidad del ingreso de fondos del exterior para equilibrar la balanza de pagos- para que inversores extranjeros compraran empresas públicas. Influyó, aunque en menor grado, la estabilidad en la política macroeconómica y la disponibilidad de un mercado cautivo; y, complementariamente, se destacan las perspectivas del mercado nacional. Curiosamente, el mecanismo de conversión de deuda externa casi no fue mencionado como un elemento significativo. Un dato todavía más llamativo es que, según los empresarios encuestados, los factores específicos del proceso privatizador hubieran sido igualmente determinantes de la decisión de invertir en la Argentina aún en condiciones macroeconómicas menos estables que las que introdujo la Convertibilidad. Obviamente, esto último habla de las altas rentabilidades que tenían aseguradas las privatizaciones en el marco de transferencia de los activos públicos.

Por otro lado, para las firmas manufactureras, la perspectiva del mercado nacional fue el factor más influyente en sus decisiones de inversión. También se resaltan la estabilidad de la política económica, en especial entre los *newcomers*; junto con la política comercial (en primer término el Mercosur), y las regulaciones sectoriales favorables en el área que opera la firma (esto es algo vital para la industria automotriz). Además, tanto para las firmas manufactureras como para las privatizadas, los cambios en el contexto internacional no parecieran tener mayor incidencia sobre las decisiones de inversión<sup>84</sup>.

A partir de la evidencia empírica relevada, se puede arribar a la siguiente conclusión: la mayor parte de los crecientes flujos de la nueva IED fueron atraídos por políticas específicas (principalmente, privatizaciones y régimen automotriz). Sin embargo, estas políticas difícilmente hubiesen sido tan efectivas, y menos aún hubiesen ingresado otras corrientes de IED *market-driven*, sin la caída abrupta de la inflación y el crecimiento sostenido de la demanda interna; ya que, en general, predomina entre las empresas consultadas una estrategia orientada al mercado local<sup>85</sup>. Asimismo, el Mercosur es un factor de creciente relevancia entre los elementos que consideran las transnacionales del sector industrial a la hora de instalarse en la Argentina. En este sentido, la consolidación del mercado ampliado puede significar un incentivo enorme a la atracción de nuevos flujos de IED en el futuro.

<sup>83</sup> Chudnovsky, Porta y López (1994).

<sup>84</sup> Quienes entraron en las privatizaciones declaran mirar más la naturaleza del proceso privatizador y las condiciones del mercado doméstico que la situación macro local y el contexto internacional. Sin embargo, la Argentina se encuentra hoy frente a una coyuntura macro más complicada y un mercado de capitales internacional francamente retraído. La demora del gobierno en lanzar al mercado un conjunto de empresas sumamente atractivo -las gasíferas- es una señal clara de que las condiciones de oferta también importan cuando se trata de flujos IED así como sin ninguna duda importan cuando se habla de capitales especulativos.

<sup>85</sup> Chudnovsky, Porta y López (1994).

## Un debate en el centro: la posibilidad de una migración masiva de inversiones hacia los países subdesarrollados

El sostenido crecimiento de los flujos de IED hacia los países subdesarrollados desde principios de los años noventa, abrió recientemente un debate -tanto en ámbitos académicos como periodísticos de Estados Unidos y Europa- acerca de si existen condiciones para que se produzca una fuga masiva de inversiones directas hacia países de bajos salarios del Tercer Mundo.

La cuestión es si la combinación de alta tecnología y bajos salarios, en países con grandes potencialidades de crecimiento, es un imán irresistible para las multinacionales. El argumento más simple muestra a las ETs enfrentadas al siguiente dilema: en lugar de producir, por ejemplo, en Europa, por qué no hacerlo en Asia, donde la mano de obra es mucho más barata.

Thompson Consumer Electronics emplea actualmente tres veces más personal en Asia que en Francia (su país de origen). Fila, la empresa de ropa deportiva italiana, reorientó casi toda su producción con subcontratistas en Asia, y ahora sólo el 10% es *made in Italy*. Las compañías japonesas están invirtiendo cada vez más en China y en el SE asiático. Por ejemplo, todas las videograbadoras que Mitsubishi exporta son hechas actualmente en el sudeste asiático; y las firmas japonesas son responsables del 7% de toda la producción manufacturera de Tailandia<sup>86</sup>.

Sin embargo, a nivel agregado, el aumento de las inversiones de las ETs en los países del tercer mundo es -aunque de importancia creciente- todavía marginal. Krugman, por ejemplo, estimó que todas las corrientes de IED que salieron de los países centrales desde principios de los noventa redujeron el stock de capital de los países ricos en apenas un 0,5% comparado con una situación en que el *boom* no hubiese existido<sup>87</sup>.

El impacto sobre el empleo de la relocalización de actividades por parte de las ETs, el tema que más preocupa a algunos en los países desarrollados, tampoco parece ser por ahora demasiado relevante. Como se mencionó, pese a que el crecimiento del empleo de las ETs en los países subdesarrollados explica casi las dos terceras partes del aumento del empleo total de las multinacionales, actualmente sólo el 16% del total de personas que trabajan para las ETs en el mundo se desempeñan en los países subdesarrollados. Lawrence, en tanto, dice que las empresas norteamericanas aumentaron el empleo entre 1977 y 1989 sólo en los países subdesarrollados, mientras disminuía en Europa y Estados Unidos; pero aún así, aquellos países pasaron de representar el 6,8% a sólo el 8,1% del empleo total de estas compañías<sup>88</sup>.

A su vez, sólo una parte menor del aumento de empleos en las filiales del tercer mundo representa verdaderamente una relocalización de puestos de trabajo en detrimento de los países desarrollados; aunque podría ser relativamente importante en unas pocas industrias como ser textiles o electrónica.

<sup>86</sup> *The Economist: War of worlds* (1/10/94)

<sup>87</sup> Krugman (1994b).

<sup>88</sup> Lawrence (1994) y U.S. Department of Commerce (1982; 1990; 1991).

Por otro lado, tampoco está claro que esos flujos se expandan aún más aceleradamente en los próximos años<sup>89</sup>. En primer lugar, como se señaló, los bajos salarios son sólo un elemento -de importancia declinante- de la multiplicidad de factores que consideran las ETs a la hora de decidir donde localizar sus inversiones. Oman sostiene que, en muchas industrias, la participación de los salarios de la mano de obra no calificada en el total de los costos de producción cayó del 25% en los años setenta a sólo entre 5% y 10% en la actualidad. Asimismo, son cada vez más relevantes en la determinación de la competitividad de las empresa los costos de capital, I&D, administración, comercialización y marketing<sup>90</sup>.

Por citar los casos de algunas de las industrias más dinámicas, los costos laborales directos sólo representan el 3% del total de costos de producción en semiconductores, 5% en la producción de televisores color, y 10% a 15% en la industria automotriz. Igualmente, los costos laborales continúan siendo importantes en algunas industrias como la de la indumentaria y el calzado, donde representan alrededor de un tercio del total de los costos de producción.

En segundo lugar, se suele confundir bajos salarios con bajos costos laborales unitarios. Estos últimos dependen de la productividad del trabajo tanto como de las tasas salariales. La productividad, a su vez, depende de la calificación de los trabajadores, y otros factores como la disponibilidad de capital, management y tecnología. Por lo tanto, bajos salarios en el tercer mundo pueden estar más que compensados por indicadores de productividad muy superiores en las empresas instaladas en los países centrales, dando como resultado menores costos laborales medios<sup>91</sup>.

En tercer lugar, las nuevas estructuras y estrategias organizacionales de las ETs requieren de servicios e infraestructuras de mayor calidad y confiabilidad. Muchos de lo nuevos métodos de producción deben funcionar con una coordinación -en tiempo y espacio- casi perfectas, y por lo tanto son mucho más vulnerables a los cuellos de botellas originados en, por ejemplo, fallas en el suministro de energía, problemas en las líneas telefónicas o medios de transporte ineficientes.

Por último, algunos autores también mencionan como un factor limitante de la expansión de la IED en los países subdesarrollados a las deficiencias educacionales (tanto en calidad como en cantidad) de los recursos humanos en relación a los estándares de los países centrales. Este problema cobra aún más relevancia en el contexto de las estrategias de integración complejas que están adoptando las ETs. Esta última restricción es particularmente significativa para algunos países del tercer mundo (como ser México). Sin embargo, otros países, como por ejemplo Corea, no sólo cuentan con un sistema educativo que nada tiene que envidiarle a los países europeos sino que además disponen de grandes contingentes de mano de obra calificada con salarios mucho más bajos. Ciertamente, se nota un sensible aumento de los puestos de trabajo calificados en actividades de alta tecnología en países que anteriormente esgrimían como principal ventaja comparativa la abundancia de una mano de obra no calificada.

La consolidación de una nueva "fuerza de trabajo global" altamente calificada rompería con las últimas barreras a las estrategias de integración verdaderamente globales de las multinacionales. Por

<sup>89</sup> Para el caso del temor a que las compañías estadounidenses se muden a México, véase Robock (1992).

<sup>90</sup> Oman (1994).

<sup>91</sup> UNTCMD (1994).

eso, algunos países del sudeste asiático están planteando un doble desafío a los países centrales: por un lado, aparecen nuevos competidores en los sectores de alta tecnología (Taiwán, por ejemplo, es el segundo productor mundial de *notebooks*); por el otro, una fuerza de trabajo entrenada en tareas de alto valor agregado es directamente competitiva con los puestos de trabajo en los países desarrollados. Esta "amenaza" para los trabajadores del primer mundo no está sólo limitada a quienes se desempeñan en los sectores manufactureros, tradicionalmente los más afectados por las importaciones realizadas desde las filiales. En los últimos tiempos se viene experimentando -gracias a las nuevas tecnologías informáticas y de telecomunicaciones- una creciente descentralización de las actividades de servicios de las ETs hacia los países subdesarrollados con salarios bajos, pero con una mano de obra relativamente bien educada. Así, Swissair transfirió todo su equipo de contabilidad a Bombay. O bien, luego de invertir 35 millones en una planta en Singapur y contratar 75 ingenieros locales, Motorola desarrolló su nuevo *pager* exclusivamente con diseñadores industriales del lugar y con software doméstico<sup>92</sup>.

#### Interrelación entre IED, tecnología y comercio

La creciente participación de las ETs en el comercio internacional muestra que dicho comercio está mucho más vinculado a la IED que en el pasado. Los datos referidos a Estados Unidos son elocuentes: en 1989, alrededor del 80% de su comercio exterior correspondió a las transnacionales (incluidas las empresas matrices situadas en los Estados Unidos, las filiales extranjeras de corporaciones estadounidenses y las filiales extranjeras instaladas en Estados Unidos); a su vez, un cuarto de las exportaciones y más de dos quintos de las importaciones correspondieron a transacciones intrafirmas. En los casos de Japón y Gran Bretaña, a comienzos de los ochenta, el comercio intrafirma representó un tercio del valor total del comercio internacional<sup>93</sup>.

Cada vez más, el aumento de la IED se relaciona con el crecimiento del comercio y la transferencia de tecnología. Esto en parte se condice con el hecho de que las transacciones intrafirma en regalías y pagos de licencias representan más del 80% del valor total de esas transacciones a nivel mundial; y además, como se dijo anteriormente, el comercio intrafirma tiene una tendencia creciente.

Las salidas mundiales de IED, los ingresos por regalías y pagos de licencias y las exportaciones crecieron a tasas similares en todos los años durante la primera mitad de los setenta y comenzaron a diferenciarse en los ochenta; así, hacia la segunda mitad de esa década, las corrientes de IED se expandieron más rápidamente que los flujos de comercio y tecnología.

En cierta medida, el aumento de los ingresos por regalías y licencias refleja el rápido crecimiento de las corrientes de IED. La divergencia entre las tasas de IED y las exportaciones, sugiere, también, la posibilidad de una influencia disímil de las fuertes variaciones en los tipos de cambio durante la década sobre ambos flujos.<sup>94</sup>

<sup>92</sup> Véase *Business Week*, "High-tech jobs all over the map". 19/12/1994

<sup>93</sup> UNCTC (1991) y Gold, Economu y Paz (1991).

<sup>94</sup> En Graham y Krugman (1993) se estudian los efectos "valuación" que resultan de las fluctuaciones del tipo de cambio sobre la IED. El argumento es simple. En tanto los mercados de capitales no están perfectamente integrados, existen diferencias de valuación sistemáticas entre los diferentes países. Además, las empresas

Otro indicador que refleja bastante bien la estrecha relación entre la IED y el comercio, surge de comparar la evolución de las ventas totales de las filiales extranjeras (calculadas extrapolando las ventas de las filiales de las ET con base en Estados Unidos, Alemania y Japón, tres de los más grandes inversionistas en el exterior) con las exportaciones. La relación entre las ventas mundiales de las filiales y las exportaciones se mantuvo constante en tanto ambas se elevaron a tasas similares. De esta manera, se observa que las ventas mundiales de las filiales aumentaron a un promedio del 15% desde mediados de los ochenta, expansión muy superior a la que tuvieron durante la primera mitad del decenio (3%), lo cual concuerda con el rápido crecimiento del IED<sup>95</sup>.

#### La IED y los gobiernos

La globalización modifica sensiblemente la agenda de política de gobiernos e instituciones internacionales. Cada vez menos, el escenario económico internacional depende de las acciones de los gobiernos o los organismos internacionales y más de la *interacción* entre dos actores principales: gobiernos y corporaciones globales<sup>96</sup>.

En las últimas dos décadas, emerge una nueva concepción de política industrial en los países desarrollados. La nueva forma de proteccionismo que adoptan varios gobiernos no está dirigida - como en el pasado - a defender de las importaciones a las industrias más tradicionales y maduras, sino a promover a los sectores manufactureros de alta tecnología. Es decir, el centro de gravedad de la política industrial pasa de las industrias en decadencia hacia un nuevo *set* de políticas orientado a ganar competitividad internacional. Por lo tanto, no es casual que desde mediados de los setenta las industrias de alta tecnología hayan aumentado sostenidamente su participación en la producción total de manufacturas en los países desarrollados. En 1990, representaban el 30% de la producción industrial de los Estados Unidos, alrededor del 20% de la europea y el 35% de la japonesa<sup>97</sup>.

El interés de los gobiernos por desarrollar políticas encaminadas a estimular a las denominadas industrias "estratégicas" se explica por dos motivos principales. Por un lado, la presencia de grandes externalidades en los procesos básicos de I&D (insumo fundamental de estas industrias). Por el otro, la idea de "la ventaja que obtiene el que primero se mueve", anticipándose a los rivales extranjeros<sup>98</sup>. Esta

---

tienden a considerar más baratos los fondos generados internamente que la deuda. Por lo tanto, un negocio (o una oportunidad) pueden valer más para un inversor extranjero que para un empresario doméstico. Las oscilaciones cambiantes son el shock de precios relativos que resultan el candidato obvio para la explicación de Krugman y Graham.

<sup>95</sup> UNCTAD (1992). Véase apéndice estadístico

<sup>96</sup> Ostry (1990a).

<sup>97</sup> Tyson (1990).

<sup>98</sup> Tyson apoya sus argumentos teóricos del *first advantage* en la Nueva Economía Internacional (NEI). Krugman (1993), a pesar de ser uno de los economistas que más se destacaron en el desarrollo de estas ideas, realiza dos advertencias importantes. Primero, las conclusiones de la NEI no son siempre robustas en tanto no resisten cambios simples en las especificaciones de los modelos. Segundo, aún cuando las conclusiones acerca de la oportunidad para el activismo sean correctas, estos modelos también muestran que las exigencias en racionalidad (en términos de capacidad para el procesamiento de la información) y de diseño institucional (en términos de capacidad de implementación de las políticas) es enorme. Por lo tanto, concluye Krugman, el libre comercio puede ser elegido por razones prácticas aunque teóricamente no sea preferible. Son muchos los defensores de las

ventaja da la oportunidad tanto a firmas como a países de consolidar y ampliar sus ventajas competitivas.

Ciertamente, debido a las especificidades de las industrias intensivas en tecnología -como fuertes economías de escala, diversificación y aprendizaje, y crecientes barreras a la entrada- las políticas diseñadas para discriminar entre productores locales y extranjeros pueden tener consecuencias de largo plazo que no son fáciles de revertir. En este tipo de industrias, la exclusión temporaria de una empresa de un mercado importante, puede significar mucho más que una pérdida transitoria de beneficios. La compañía probablemente se enfrente a un aumento de los costos, a restricciones en los gastos en I&D para generaciones futuras de productos, a dificultades de acceso a la información tecnológica de última generación, y, finalmente, a la desaparición merced al nuevo posicionamiento de los competidores extranjeros que se vieron beneficiados por condiciones especiales en el país de origen.

La aplicación de esta nueva orientación de política conlleva una estrecha interacción de elementos de la política comercial (antidumping, restricciones cuantitativas y arancelarias, etc.) y de la política doméstica (condicionamientos a la inversión extranjera en determinados sectores, regulación de la competencia, financiamiento, inversiones en I&D y en capital humano, etc.). Tanto es así que los límites entre la política exterior (los instrumentos tradicionales de política comercial) y la doméstica se vuelven cada vez más difusos<sup>99</sup>.

Evidentemente, las corporaciones transnacionales -responsables en gran medida de la producción en los "sectores estratégicos"- están fuertemente influidas por la política de innovación que se realiza en cada país o bloque de la Tríada; y al mismo tiempo, juegan un papel central en la evolución de esta política.

Por su parte, algunos autores han señalado que el ambiente en el que se desenvuelven las compañías globales en el país de origen (instituciones económicas, tradiciones, diferencias culturales, etc.) conforma un patrón de ventajas y desventajas que modela su comportamiento en los mercados globales.<sup>100</sup> El modo en que una economía nacional se organiza y los objetivos que persigue son la fuente de las capacidades y tecnología que fundamentan la ventaja competitiva. De esta manera, la competencia entre corporaciones gestadas en diversos sistemas nacionales se transforma en la competencia entre los propios sistemas. Sin embargo, es importante señalar que las explicaciones de la conducta de las ETs que ponen el acento en el origen nacional de la corporación y sus correspondientes especificidades están perdiendo terreno frente al énfasis cada vez mayor en las características de los mercados en los cuales la empresa participa<sup>101</sup>.

---

políticas industriales estratégicas, además de Tyson, que han decidido hacer uso de las ideas de la NEI, aún cuando sus "inventores" no cooperen.

<sup>99</sup> Véase Ostry (1990b)

<sup>100</sup> Porter (1990) ofrece numerosos estudios donde se destacan las similitudes en las capacidades, estructura y estrategia de las corporaciones de una misma nacionalidad.

<sup>101</sup> Vernon (1993) y Dunning (1992). En realidad las diferencias de énfasis analíticos parecen provenir, también, de la especialidad del académico que estudia el tema. Las explicaciones que acentúan los "condicionantes" de la nación de origen suelen provenir de los economistas orientados al *business*; en tanto los economistas, que adoptan una perspectiva algo más general, tienden a acentuar las morfologías de mercado. Quizás, el punto más importante para el lector es que ambas corrientes no parecen ser incompatibles en tanto se apoyan unas en otras con frecuencia.



Por otra parte Reich argumenta que en una economía verdaderamente global (donde casi todos los factores de la producción son móviles), las habilidades de los trabajadores de una nación y la calidad de su infraestructura básica (camino, puertos, sistemas de comunicación, medios de transporte, etc.) son lo que la hace única y atractiva dentro de la economía mundial<sup>102</sup>. Esta línea de pensamiento se diferencia de la forma tradicional de hacer política industrial protegiendo y subsidiando a determinados sectores y destaca algunos problemas para realizar una *política innovativa* orientada a promover las industrias estratégicas de origen nacional.

Las recomendaciones, en este sentido, apuntan a aumentar las inversiones de sector público en capital humano e infraestructura como la mejor manera de seducir a la IED para que ponga en marcha el círculo virtuoso del *nuevo nacionalismo económico*, basado en una relación eficiente con el capital internacional. Esto es, trabajadores bien entrenados e infraestructuras modernas atraen a las redes mundiales de producción, que invierten y proporcionan puestos de trabajo. Estos puestos, a su vez, traen consigo formación laboral y experiencia adicionales, con lo cual crean un poderoso aliciente para la localización de otras redes empresariales. Además, el aumento en la productividad del trabajo se corresponde con incrementos en las remuneraciones y en el nivel de vida, reduciendo las desigualdades sociales. Por el contrario, sin una adecuada infraestructura y un cierto nivel de calificación de la población, es probable que la relación se revierta, provocando un círculo vicioso en el cual la inversión internacional sólo puede tentarse con salarios e impuestos relativamente bajos; lo cual debilita, asimismo, al Estado para financiar en el futuro el sistema educativo y la infraestructura.

La competencia por atraer flujos de IED puede tentar a algunos gobiernos a ofrecer concesiones sociales y laborales con la intención de crear más puestos de trabajo, con el fin de reducir el desempleo. Es por eso que los gobiernos, en particular de los países subdesarrollados, se enfrentan con un dilema entre la necesidad de crear puestos de trabajo y la necesidad de aumentar la calidad del empleo. El punto central, en el nuevo contexto de la globalización de la economía y de la producción internacionalmente integrada, es cómo atraer o retener las actividades de mayor valor agregado dentro del país para de esa forma maximizar la contribución de las ETs al desarrollo de la capacidad productiva nacional, en tanto se mantienen -o se aumentan- los niveles de empleo.

La internacionalización de la producción modifica las posibilidades de regulación de la IED por parte de los gobiernos. Más aún, las negociaciones entre gobiernos de los países desarrollados y las ETs sobre cuestiones específicas de la IED y la transferencia de tecnología tal vez sean en el futuro tan importantes como lo son actualmente en muchos países subdesarrollados.

En los últimos años, se ha hecho patente la dificultad de los gobiernos de los países subdesarrollados, particularmente los latinoamericanos, para regular las operaciones de las filiales de las ETs en sus economías. La imperiosa necesidad de estos países de atraer flujos de IED (entre otras cosas, para contribuir a sostener el frágil equilibrio del sector externo) significó, en términos generales,

---

<sup>102</sup> Reich (1991) fue el principal divulgador pero, difícilmente, el "padre" intelectual de estas ideas. Aunque Reich muestra alguna conciencia acerca de los problemas de implementación de las políticas "estratégicas" sigue siendo un defensor de las mismas. En cuanto a su énfasis en la inversión en capital humano, Krugman (1994) advierte que todas las ideas de Reich ya estaban en, por ejemplo, los trabajos académicos de Paul Romer.

la liberalización total de los regímenes de inversión extranjera e incluso, la extensión de facilidades a la localización de IED a través de distintos mecanismos de capitalización de deuda externa pública.

El peso relativamente importante de las ETs en algunas áreas claves de las economías de los países subdesarrollados, amplios procesos de privatización mediante, es otro elemento que explica la reducción del poder de negociación de los gobiernos a la hora de establecer los límites dentro de los cuales se desenvuelve el capital extranjero.

Pero tal vez la contradicción entre los objetivos globales de la política económica y las operatorias de comercio exterior de algunas filiales extranjeras (respondiendo a sus estrategias de integración productiva), en el marco de regímenes especiales de la política comercial, sea lo que mejor refleja la incapacidad del Estado en muchos países subdesarrollados para regular las actividades de las ETs.

A medida que las corporaciones se integran en redes cada vez más descentralizadas, la capacidad de los gobiernos de los propios países desarrollados para asegurar la "calidad" de la IED, o alinear las estrategias de las ETs con los objetivos generales de política, disminuye considerablemente. Una subsidiaria que vende o distribuye lo que su compañía matriz produce, evidentemente depende de las decisiones de esta última, y por lo tanto, es susceptible de ser controlada; una multinacional "al nuevo estilo", con filiales mucho más independientes operando dentro de redes de producción internacional, es de más difícil control. Y es que las nuevas tecnologías permiten a las ETs cambiar sus estrategias de acuerdo a los incentivos o restricciones que se presentan en distintos países.

### Conclusiones

Las transnacionales han adquirido un peso inusitado en la economía mundial durante los últimos años. En los años noventa, las corrientes de IED se constituyen en uno de los motores más potentes, y de mayor dinamismo, del proceso de globalización económica. Actualmente, unas 37.500 casas matrices y sus 207.000 filiales extranjeras, generan ventas superiores al total de las exportaciones mundiales, son responsables (directas o indirectas) de un 80% del comercio mundial, concentran más del 80% de las transacciones por regalías y pagos de licencias a nivel mundial, y representan una proporción dominante de la capacidad productiva en sectores "estratégicos" de la industria y los servicios.

El arrollador avance de las ETs está consolidando un proceso de internacionalización de la producción, entendiendo por producción internacional a aquellas actividades productivas que están organizadas por una firma más allá de los límites de la frontera nacional de su casa matriz. En este proceso son cada vez más las ETs quienes cumplen una función que da forma a los intercambios y determina la división internacional del trabajo. Hoy, el comercio y la transferencia de tecnologías están vinculados a la IED mucho más que en pasado.

Estas ETs son, en varios sentidos relevantes, diferentes a las de 20 años atrás. Antes, la forma típica de organización de la ET era mediante filiales que abastecían a la casa matriz con recursos naturales o servían a los mercados internos de países que levantaban altas barreras arancelarias: no

había, entre las subsidiarias, un tramado de relaciones significativo más allá de la dependencia de la misma casa matriz. Las "multinacionales al nuevo estilo" asumen el rol de organizadoras de la producción y de las transacciones a través de una red de empresas interconectadas. Así, matrices y filiales operan todas las funciones de la ET mutuamente relacionadas. Se trata de una forma de *integración compleja* que abre la posibilidad de localizar las diferentes actividades de la ET (producción, finanzas, planificación, marketing, I&D, etc.) donde pueda ser realizada de la mejor manera en términos de la estrategia global de la empresa.

Los desarrollos tecnológicos en el transporte, las comunicaciones y la informática, junto con la tendencia a nivel mundial a la liberalización del comercio y de los flujos de capitales, son un incentivo creciente para esta nueva división internacional del trabajo al interior de las transnacionales.

Si bien cada vez más multinacionales se mueven hacia estrategias de integración compleja de la producción, se siguen observando, también, los dos tipos de estrategias tradicionales. Por un lado, la estrategia *multi-país* de las ETs que consiste en establecer filiales aisladas, cuyo vínculo principal con la casa matriz está dado por la relación de propiedad, destinadas a satisfacer los mercados domésticos del país receptor. Por otro lado, una estrategia de *integración simple* que involucra, en parte, a la producción internacional a través de la subcontratación: algunas etapas del producto son realizadas en los países receptores para ser terminadas en el país donde se encuentra la casa matriz.

Las ETs emplean alrededor de 73 millones de personas en todo el mundo, de las cuales alrededor de 12 millones están directamente empleadas en filiales radicadas en países subdesarrollados. Las multinacionales suelen introducir en los países donde se instalan conocimientos adicionales, nuevas estrategias de management y diversos grados de capacitación de la mano de obra. Pero la calidad de los recursos humanos que emplean, y la naturaleza de su capacitación, varían de acuerdo al rol que ocupe la actividad y el país donde se localizan dentro de la estrategia que persigue cada firma.

Las estrategias tradicionales establecen una división internacional del trabajo en la cual las tareas de alto valor agregado permanecen concentradas en la casa matriz. Esta dicotomía se refleja todavía mejor en el caso de las estrategias de *integración simple*, que suponen que los trabajos menos calificados y de baja remuneración quedan para las filiales de los países subdesarrollados.

Por el contrario, con las redes (*networks*) productivos no se sigue un patrón definido de división del trabajo entre el país de origen de la ET y su receptor. La especialización laboral entre las filiales que conforman la red depende de la capacidad de cada nación para atraer los eslabones de la cadena productiva de mayor valor agregado. Y esto, a su vez, depende tanto de la infraestructura básica de cada país como de la calidad de sus recursos humanos; los países que cuenten con ventajas en este sentido, tendrían mayores posibilidades de maximizar la contribución de las ETs al desarrollo de la capacidad productiva nacional en los sectores generadores de puestos de trabajo mejor remunerados.

Otro hecho destacable es el regionalismo de los flujos de IED. Por ahora, la multinacional verdaderamente global es la excepción. En otros términos, aún entre las ETs que están desarrollando verdaderos *networks* productivos, la norma es que las estrategias de internacionalización de la

producción sean regionales antes que globales. Se resaltan distintos argumentos para explicar esta tendencia regional: las economías de escala en muchas industrias manufactureras se alcanzan a lo sumo a nivel regional; las distancias siguen siendo relevantes en términos de riesgos a asumir; el marketing suele tener un alcance regional; y condicionamientos de carácter políticos e institucionales que abarcan desde las reglamentaciones técnicas en la calidad de los productos hasta las políticas industriales específicas de los países receptores.

La tendencia al regionalismo se aprecia claramente en los conocidos agrupamientos (*clusters*) de inversiones dentro de la Tríada conformada por América del Norte, Europa Occidental y Japón. En los últimos 15 años, se profundizó la tendencia a la concentración de las corrientes de IED en ese área geográfica y en algunas zonas de influencia (especialmente el sudeste asiático). A principios de los años noventa, a través de los países de la Tríada se canalizaron las cuatro quintas partes de los flujos de IED. Derivado, en buena medida, de la expansión de las corrientes regionales de IED, se explica el hecho de que el comercio intraregional haya aumentado desde principios de los ochenta por encima del comercio mundial.

Paralelamente a la concentración geográfica de la IED, se observa un proceso de concentración económica en un selecto grupo de ETs. Así, las 100 firmas más grandes acaparan aproximadamente el 60% del total de facturación de todas las ETs, controlan un tercio del stock mundial de IED, y generan cerca del 20% del total de los puestos de trabajos en compañías multinacionales.

En este marco, la competencia internacional se caracteriza cada vez más por una lucha frontal entre grandes empresas por las mismas industrias, en los mismos mercados principales, antes que por la búsqueda de nichos en el mercado.

Pero el nuevo paradigma tecnoproductivo, a la vez que aumenta las presiones competitivas, transforma también la naturaleza de la competencia, caracterizada ahora por el acortamiento en el ciclo de vida de los productos, el alza del riesgo y la complejidad creciente de las actividades de I&D. Esto obligó a muchas ETs a formar alianzas estratégicas con otras corporaciones. Para ser un "jugador global" se requiere una masa crítica de recursos financieros, humanos y tecnológicos que difícilmente pueden encontrarse en una única firma. En este sentido, en los últimos 15 años se aceleraron las asociaciones estratégicas fundamentalmente en las industrias de alta tecnología como biotecnología, informática, y nuevos materiales; pero también en otras más tradicionales como automóviles, aeronáutica y química, entre otras.

Desde principios de los años noventa, se observa un boom de IED hacia los países subdesarrollados. Esta expansión tiene la particularidad de incluir no solo a los países del sudeste asiático, que son un área de atracción creciente de IED desde mediados de los setenta, sino también a los latinoamericanos que habían sido relegados en la década pasada tanto en los flujos de inversiones como de tecnología y comercio. Entre los factores más destacados que explican este cambio de tendencia en los países latinoamericanos se encuentran las altas tasas de crecimiento de estas economías en un contexto de estancamiento económico (y disminución de las corrientes de IED) en los países desarrollados y la acelerada liberalización de las normas que regulan la IED; pero también, los

amplios programas de privatizaciones abiertos a los inversores internacionales. La excesiva dependencia de las corrientes de IED de los procesos de privatizaciones, en algunos casos como el argentino, abre interrogantes acerca de su perdurabilidad. En cambio, los procesos de integración regional como el Mercosur juegan a favor de la consolidación de un nuevo espacio de operaciones de las ETs en sectores industriales que pueden aprovechar el potencial de un mercado ampliado de considerable magnitud.

El aumento de los flujos de IED hacia los países subdesarrollados (en 1993, su participación superó el 40% del total, un verdadero récord para las últimas dos décadas) plantea la cuestión de si estas corrientes pueden llegar a estar indicando el comienzo de un cambio estructural en la localización de las ETs en áreas cuyo mayor atractivo son los bajos salarios. Sin embargo, a nivel agregado, el aumento de las inversiones de las ETs en los países del tercer mundo es -aunque de importancia creciente- todavía marginal. Tampoco es, por ahora, demasiado relevante el impacto sobre el empleo de la relocalización de actividades por parte de algunas ETs.

Asimismo, existen distintas razones que ponen en duda la idea de que las corrientes de IED hacia los países subdesarrollados puedan expandirse aun más aceleradamente en el futuro. Primero, entre los factores que toman en cuenta las ETs para decidir sus inversiones, los bajos salarios son un elemento de importancia decreciente en relación a los costos de capital, I & D, administración y comercialización. Segundo, bajos salarios no aseguran bajos costos laborales medios, los cuales dependen además de las tasas salariales, de la productividad del trabajo. En este sentido, la productividad del trabajo presenta coeficientes mucho más elevados en las empresas instaladas en los países centrales. Tercero, las nuevas estrategias organizacionales de las ETs requieren de servicios e infraestructuras de mayor calidad y confiabilidad que sólo están disponibles en los países desarrollados. Cuarto, las deficiencias educacionales en la mayoría de los países subdesarrollados, en relación a los estándares de los países centrales también pueden constituirse en una restricción a la expansión de inversiones directas de magnitud que ocupen un rol importante en la estrategia global de la ET.

Los factores enumerados anteriormente apuntan a desechar la hipótesis de un traslado masivo de inversiones directas hacia los países subdesarrollados. Más aun, indican que es probable que, si los países centrales continúan la fase expansiva iniciada a fines de 1993, las corrientes de IED hacia el Tercer Mundo se estabilicen, o incluso decaigan. Esto no se contradice con el hecho de que algunos países o regiones se están volviendo cada vez más atractivos para la IED al ofrecer una buena infraestructura básica, mano de obra calificada en actividades de alta tecnología y bajos salarios. Es el caso de países del Sudeste asiático como Corea o Taiwán, donde se nota una transición desde actividades productivas cuya principal ventaja comparativa radicaba en la abundancia de mano de obra no calificada hacia sectores que requieren una fuerza de trabajo en tareas de alto valor agregado.

El posicionamiento de los gobiernos frente a las ETs ha variado significativamente durante las últimas dos décadas. Emergió en los países desarrollados una nueva concepción de política industrial orientada a desarrollar las denominadas industrias "estratégicas" de alta tecnología. Las corporaciones

transnacionales, responsables en gran medida de la producción en estos sectores, son los agentes principales involucrados detrás de las políticas de innovación que se realizan en los países centrales.

La globalización económica y la internacionalización de la producción, en tanto, plantean nuevos problemas y desafíos en la agenda de política de los gobiernos. A medida que las corporaciones se integran en redes cada vez más descentralizadas y complejas, los instrumentos de los gobiernos - incluso de los propios países desarrollados- para alinear las estrategias de las ETs, radicadas en el país, con los objetivos de la política nacional se reducen considerablemente. Controlar el accionar de una multinacional al "nuevo estilo", con filiales independientes operando dentro de redes de producción internacional, se torna mucho más complicado que antes, cuando la filial local reportaba directamente a una única casa matriz.

El gran desafío que se plantea a los gobiernos es como atraer o retener las actividades de mayor valor agregado dentro del país para aprovechar los efectos "derrame" que estas actividades traen asociados y potenciar la contribución de las ETs al desarrollo de la capacidad productiva nacional y de empleos más calificados. Subirse al tren de globalización productiva en sus vagones más dinámicos, requiere por parte de los gobiernos conocer las reglas de juego de las ETs en el nuevo orden internacional. Se ha argumentado, con carácter general, que asegurar la calidad de una infraestructura básica (sistemas de comunicación, caminos, puertos, medios de transporte, energía) junto con una "masa crítica" de recursos humanos calificados, mediante la inversión pública, es una de las políticas más horizontales y transparentes que pueden aplicarse para mejorar la "calidad" de las inversiones de las transnacionales en un país o región.

La disputa por atraer a las multinacionales puede tentar a algunos gobiernos, en especial de países subdesarrollados, a ofrecer concesiones sociales y laborales (flexibilización contractual, bajos salarios, exenciones impositivas) con la intención de generar más puestos de trabajo -cualquiera sea su calidad- o proveerse de corrientes de inversión directa que contribuyan a equilibrar el balance de pagos. Sin embargo, incorporarse en los segmentos más degradados de la globalización puede convertirse en una forma particular de marginación. Cuando la IED solo puede captarse gracias a la precarización de la mano de obra y los beneficios fiscales, es muy probable que las ETs desarrollen en el país actividades de poca relevancia dentro de sus esquemas de producción internacional y que no existan externalidades positivas sobre la economía doméstica.

## Referencias bibliograficas

1. Andersen Consulting (1991): El nuevo orden tecnológico. Ediciones Macchi.
2. Bleeke, Joel, Ernst, David (Eds) (1993): *Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global marketplace*. Jhon Wiley & Sons, Inc.
3. Bradley, Stephen; Hausman, Jerry y Nolan, Richard (1993): *Globalization, technology and competition: the fusion of computers and telecommunications in the 1990s*. Harvard Business School Press.
4. *Business Week*, varios numeros.
5. Bueno Campos, Eduardo y Morcillo Ortega, Patricio (1994): *Fundamentos de economía y organización industrial*. McGraw Hill.
6. Caves, Richard (1982): *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press.
7. CEPAL (1992): *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile: 1974-1989. El papel del capital extranjero y la estrategia de desarrollo nacional*. Estudios e informes N° 86.
8. Chudnovsky, Daniel, Porta, Fernando y López, Andrés (1994): *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional*. CENIT.
9. Dunning, John (1988): *Explaining international production*. Unwin Hyman.
10. Dunning, John (1992): *The competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations*. Transnational Corporations vol 1. N° 1. Febrero.
11. Ernst, Dieter (1994): *Network transactions, market structure and technology diffusion: implications for south-south co-operation*. Chap. 3.in: *South -South co-operation in a global perspective*. Development. OECD, Paris.
12. Fajnzylber, Fernando (1976): *Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo*. El Trimestre económico, número 171.
13. Froot, Kenneth (ed) (1993): *Foreign direct investment*. The University of Chicago Press.
14. Gerlach, Michael L (1992): *Alliance capitalism: the social organization of japanese business*. University of California Press, Berkeley.
15. Graham, Edward; Krugman, Paul (1993): *The surge in foreign direct investment in the 1980s* Chap. 1. In: *Foreign direct investment*. The university of Chicago Press.
16. Ingrassia, Paul y White, Joseph (1994): *Comeback: the fall and rise of the American automobile industry*. Simon & Schuster.
17. Katz, Jorge (1976): *Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente*. Fondo de Cultura Económica.
18. Keen, Peter (1994): *Every manager's guide to information technology*. Harvard Business School Press.
19. Klein, Benjamin (1991): *Vertical integration as organizational ownership: the Fischer Body-General Motors relationship revisited*. Chap. 13. In: *The nature of the firm*. Oxford University Press.

20. Kosacoff, Bernardo y Bezchinsky, Gabriel (1993): Las empresas transnacionales en la industria argentina.
21. Kubrasik, Edward; Lautenschlager, Hartmut (1993): Forming succesfull strategic alliances in high-tech businesses. Chap. 4. In: Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global market place. John Wiley & Sons
22. Krugman, Paul (1993): The narrow and broad arguments for free trade. American Economic Review. Mayo
23. Krugman, Paul (1994a): Peddling prosperity: economic sense an nonsense in the age of diminished expectations. W.W Norton.
24. Krugman, Paul (1994b): Does third world growth hurt first world prosperity?. Harvard Business Review. Julio-Agosto.
25. Lall, Sanjaya (1976): Los países en desarrollo y las corporaciones transnacionales. Efectos en los países receptores y el papel de la política gubernamental. En Intercambio y Desarrollo, selección de Ricardo Ffrench Davis, Fondo de Cultura Económico, 1981.
26. Lawrence , Robert (1993): Japan's low level of inward investment: the role of inhibitions or acquisitions. Chap 4. In: Foreign direct investment. The University of Chicago Press.
27. Lawrence, Robert (1994): Trade, multinationals and labor. Reserve Bank of Australia Conference. Julio
28. Mortimore, Michael (1992): Un nuevo orden industrial internacional: La competencia internacional en un mundo que gira en torno a las empresas transnacionales. CEPAL.
29. Mytelka, LK (1991) : Crisis, technological change and the strategic alliance. Chap. 1. In: Strategic partnerships: states, firms and international competition. Pinter Publishers, London.
30. Mytelka,Lynn Krieger (ed) (1991): Strategic partnerships: states, firms and international competition. Pinter Publishers, London.
31. Nelson Richard; Winter,Sidney (1982): An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press, Cambridge.
32. Porter, Michael (1990): La ventaja competitiva de las naciones. Editorial Vergara.
33. Oman , Charles (1994) Globalisation ad regionalisation: the callenge for developing countries. OECD.
34. Ostry, Sylvia (1990a): Goverments & corporations in a shrinking world. Council of Foreign Relations Press.
35. Ostry, Sylvia (1990b): The domestic domain: the new international policy arena. En Transnational Corporarions (vol 1;nro1).
36. Reich, Robert (1990): But now we're global. *Times literay Suplement*. 6 de septiembre.
37. Reich, Robert (1991): The work of nations: preparing ourselves for 21st century. First Vintage Books.
38. Robock, Stephen (1992): Why plants won't go south. *Journal of Commerce*. 15 de septiembre.
39. Sourrouille, Juan; Kosacoff, Bernardo; Lucángeli, Jorge (1985): Transnacionalización y política económica en la Argentina . Centro Editor de América Latina.



40. *The Economist*, varios números
41. Tyson, Laura D'Andrea (1992): Who's bashing whom? Trade conflict in high- technology industries. Institute for International Economics.
42. UNCTC (1991): World investment report 1991: the triad in foreign direct investment. United Nations., New York
43. UNCTC (1992): The determinants of foreign direct investment: a survey of the evidence. United Nations , New York.
44. UNCTC (1992): World investment report 1992: Transnational corporations as engines of growth. United Nations Publications
45. UNCTC (1993): World investment report 1993: Transnational corporations and integrated international production. United Nations Publication.
46. UNCTC (1994): World investment report 1994: Transnational corporations, employment and the workplace. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment.
47. U.S. Department of Commerce (1982; 1990; 1991): U.S. Direct Investment abroad.
48. Vernon, Raymond (1971): Soberania en peligro. Fondo de Cultura Economica
49. Vernon, Raymond (1992): The role of transnationals in a hemisphere free trade area. (1 sep). Mimeo
50. Vernon, Raymond (1993): Where are the multinationals headed. En: Foreign direct investment.
51. Williamson, Oliver (1975) Markets and hierarchies: and analysis and antitrust implications. The Free Press.
52. Williamson, Oliver (1991): Introduction. Chap 1. In: The nature of the firm (:)
53. Williamson, O; Winter, S (Eds) (1991): The nature of the firm: origins, evolution an development. Oxford University Press
54. Yip, George (1992): Total global strategy. Prentice-Hall.

Anexo estadístico

Cuadro N° 1

<b>IED y principales indicadores de la economía mundial</b>				
(En miles de millones de dólares)				
Región/País	Valores a		Crecimiento anual porcentajes	
	precios corrientes			
	1991	1981/1985	1986/199	1991
Todos los países (a)				
Salidas de IED	180	4	24	-22
Stock de IED	1800	7	16	11
Ventas de las ETs	5500 (b)	2 (c)	15	
PBI a precios de mercado	21500	2	9	3
Inversion Bruta interna	4900	0.5	10	3
Exportaciones de bs. y se	4000	-0.2	12	2
Recibos por royalties	34	0.1	19	4
Países desarrollados				
Salidas de IED	177	3	24	-21
PBI a precios de mercado	17200	3	10	5
Inversion bruta interna	3800	2	11	5
Exportaciones de bs. y se	3000	2	12	1
Recibos por royalties	33	0.2	19	5
Países en desarrollo				
Entradas de IED	39	-4	17	24
PBI a precios de mercado	3400	0.2	8	-2
Inversion bruta interna	800	-3	9	-2
Exportaciones de bs. y se	930	-3	13	4
Pagos de royalties	2	-1	23	-26

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Los datos de las economías desarrolladas y en desarrollo no son equivalentes a los de todos los países por la inclusión de Europa Central y Oriental en el ítem "Todos los países"

(b) Para 1990

(c) Para 1982/1985

Cuadro N° 2

Stock de IED por país y región (En miles de millones de US\$)						
Región / País	1987	1988	1989	1990	1991	992 (a)
<b>A. De salida</b>						
Francia	41	56	75	110	134	151
Alemania Federal	91	104	122	140	169	186
Japón	78	112	156	204	235	251
Gran Bretaña	135	172	208	226	244	259
Estados Unidos	339	353	379	408	438	474
<b>MUNDO</b>	<b>1000</b>	<b>1169</b>	<b>1382</b>	<b>1616</b>	<b>1799</b>	<b>1949</b>
<b>B. De entrada</b>						
Países desarrollados	787	920	1088	1260	1369	..
Europa Occidental	357	419	507	616	702	..
América del Norte	342	405	476	528	544	..
Otros países desarrollados	88	96	105	116	123	..
Economías en desarrollo	212	241	270	300	338	..
Africa	22	25	30	32	35	..
América Latina y el Caribe	84	95	104	114	129	..
Este, Sur y Sudeste de Asia	106	121	136	154	174	..
Europa Central y Oriental	..	..	..	..	..	..
<b>MUNDO</b>	<b>999</b>	<b>1161</b>	<b>1357</b>	<b>1560</b>	<b>1709</b>	<b>..</b>

Fuente: UNCTMD (1993).

NOTA: Los niveles de stocks de entrada y salida de IED deberían balancear; sin embargo, eso no queda reflejado en las estadísticas debido a diversos factores que influyen los cálculos.

(a) Estimado.

Cuadro N° 3

Salidas de IED en los cinco mayores países de origen (En miles de millones de U\$S y porcentajes)										
País	1991	1992 (a)	1981/ 1985	1986 1990	1991	1992	1981/ 1986	1986 1990	1991	1992
	Miles de mills. de U\$		Participación en el total (en %)				Tasa de crecimiento (en %)			
Francia	24	17 (b)	6	10	13	11	-17	45	-31	-29
Alemania Federal	21	17	9	9	12	11	13	27	-24	-19
Japón (c)	31	16 (b)	11	19	17	11	8	32	-36	-48
Gran Bretaña	18	15	19	17	10	10	-2	2	2	-17
Estados Unidos	29	36	23	13	16	24	-5	16	-0.4	24
TOTAL	123	101	68	68	67	67	0.01	23	-22	-18

FUENTE: UNTCMD (1993)

(a) En base a estimaciones preliminares.

(b) Estimaciones basadas en información hasta el tercer trimestre de 1992.

(c) Los datos para Japón no incluyen la reinversión de utilidades.

Cuadro N° 4

<b>Entradas y salidas de IED</b> (En millones de U\$S y porcentajes)											
País	1990	1991	1992a	1981/ 1985	1986/ 1990	1991	1992	1981/ 1985	1986/ 1990	1991	1992
	Miles de mill. U\$S			Participación en el total (%)				Tasa de crecimiento (%)			
<b>Economías desarrolladas</b>											
Entradas	172	108	86	74	83	74	68	0.2	24	-37	-20
Salidas	225	177	145	98	97	97	97	3	24	-21	-18
<b>Economías subdesarrolladas</b>											
Entradas	31	39	40	26	17	26	32	-4	14	21	3
Salidas	9	5	5	2	3	3	3	33	45	-39	0
<b>Todos los países</b>											
Entradas	203	149	126	100	100	100	100	-0.9	22	-27	-15
Salidas	234	183	150	100	100	100	100	4	24	-22	-18

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) En base a estimaciones preliminares

Cuadro N° 5

Ranking de las 40 mayores corporaciones transnacionales, según activos en el extranjero, 1990

(En miles de millones de dólares y número de empleados)

Posición	Corporación	País	Industria (a)	Activos Externos	Activos Totales	Ventas Externas	Ventas totales	Empleo en el exterior	Total de empleo
1	Royal Dutch Shell	Gran Bretaña/Holanda	Refinamiento de petróleo	69.2	106.4	47.1	106.5	99000	137000
2	Ford	Estados Unidos	Automotor	55.2	173.7	47.3	97.7	188904	370383
3	GM	Estados Unidos	Automotor	52.6	180.2	37.3	122.0	251130	767200
4	Exxon	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	51.6	87.7	90.5	115.8	65000	104000
5	IBM	Estados Unidos	Computadoras	45.7	87.6	41.9	69.0	167868	373816
6	British Petroleum	Gran Bretaña	Refinamiento de petróleo	31.6	59.3	43.3	59.3	87200	118050
7	Asean Brown Bove	Suiza	Equipo industrial y agrícola	26.9	30.2	25.6	26.7	200177	215154
8	Nestle	Suiza	Alimentos	..	28.0	35.8	36.5	192070	199021
9	Philips Electronics	Países Bajos	Electrónica	23.3	30.6	28.8	30.8	217149	272800
10	Mobil	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	22.3	41.7	44.3	57.8	27593	67300
11	Unilever	Gran Bretaña/Países Bajos	Alimentos	..	24.7	16.7	39.6	261000	304000
12	Matsushita Electric	Japón	Electrónica	..	62.0	21.0	46.8	67000	210848
13	Fiat	Italia	Automotor	19.5	66.3	20.7	47.5	66712	303238
14	Siemens	Alemania	Electrónica	..	43.1	14.7	39.2	143000	373000
15	Sony	Japón	Electrónica	..	32.6	12.7	20.9	62100	112900
16	Volkswagen	Alemania	Automotor	..	42.0	25.5	42.1	95934	268744
17	Elf Aquitaine	Francia	Refinamiento de petróleo	17.0	42.6	11.4	32.4	33957	90000
18	Mitsubishi	Japón	Comercialización	16.7	73.8	45.5	129.3	..	32417
19	GE	Estados Unidos	Electrónica	16.5	153.9	8.3	57.7	62580	298000
20	Du Pont	Estados Unidos	Química	16.0	38.9	17.5	37.8	36400	124900
21	Alcatel Alsthom	Francia	Electrónica	15.3	38.2	13.0	26.6	112968	205500
22	Mitsui	Japón	Comercial	15.0	60.8	48.1	136.2	..	8094
23	News Corporation	Australia	Publicidad e imprenta	14.6	20.7	4.6	5.7	..	36432
24	Bayer	Alemania	Química	14.2	25.4	20.3	25.9	80000	171000
25	B.A.T. Industries	Gran Bretaña	Tabaco	..	48.1	16.5	22.9	..	217373
26	Ferruzzi Montedison	Italia	Alimentos	13.4	30.8	8.0	14.0	22300	44949
27	Rhone Poulenc	Francia	Química	13.0	21.3	11.1	14.4	50525	91571
28	BASF	Alemania	Química	..	24.3	19.1	29.0	48059	134647
29	Toyota	Japón	Automotor	12.8	55.1	24.0	60.1	11326	96849
30	Philip Morris	Estados Unidos	Alimentos	12.5	46.6	10.5	51.2	66000	168000
31	Hochst	Alemania	Química	..	22.9	20.7	27.8	82169	172890
32	Roche	Suiza	Farmacéutica	..	17.6	6.7	7.0	41802	52685
33	Ciba Geigy	Suiza	Química	..	20.5	7.9	14.3	69702	94141
34	Hanson	Gran Bretaña	Material de construcción	11.1	27.6	6.3	13.4	52000	80000
35	Michelin	Francia	Plásticos y goma	..	14.9	9.1	11.5	111533	140629
36	Dow Chemical	Estados Unidos	Química	10.9	24.0	10.3	19.8	28612	62080
37	Total	Francia	Refinamiento de petróleo	..	20.6	17.1	23.6	23824	48024
38	Amoco	Estados Unidos	Refinamiento de petróleo	10.6	32.2	8.5	28.0	10560	54524
39	ICI	Gran Bretaña	Química	10.5	20.8	17.7	23.0	78400	132100
40	C. Itoh	Japón	Comercial	10.5	56.4	48.3	151.1	3620	9643

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Las compañías están incluidas en la industria o el servicio que representa el mayor volumen de sus ventas.

Cuadro N° 6

Entradas de IED a los países desarrollados, por regiones								
(Miles de millones de U\$S y porcentajes)								
Región	1988	1989	1990	1991	1992 (a)	1981/19	1986/19	1991
	(En miles de mill. de U\$S)					Participación en el total (%)		
Europa Occidental	60	88	109	84	77	42	50	78
CEE	57	81	99	75	76	38	46	70
AEE (b)	3	7	10	9	1	4	5	8
América del Norte	63	71	52	16	0.002	50	44	15
Estados Unidos	59	68	45	11	-4	51	41	11
Otros países desarrolla	8	8	11	8	9	8	6	7
Japón	-0.5	-1.1	1.8	1.4	1.4	3	0.2	1
Total	132	167	172	108	86	100	100	100

Fuente: UNTCMD (1993)

(a) Estimados

(b) Area Económica Europea: Austria, Finlandia, Noruega y Suecia.

Cuadro N°7

Alianzas estratégicas por sector y campos tecnológicos, 1980/1989								
Razones principales para la conformación de alianzas (% del total)								
Sector	Número de alianzas	Riesgos de alto costo	Falta de recursos financieros	Compatibilidad tecnológica	Reducción de tiempos de innovación	Emprendimientos conjuntos en I&D básica	Acceso a los mercados /estructura	Monitoreo de tecnología /barreras
Biotecnología	847	1	13	35	31	10	13	15
Tecnología en nuevos materiales	430	1	3	38	32	11	31	16
Tecnología de información	1660	4	2	33	31	3	38	11
Computadoras	198	1	2	28	22	2	51	10
Automatización industrial	278	-	3	41	32	4	31	7
Microelectrónica	383	3	3	33	33	5	52	6
Software	344	1	4	38	36	2	24	11
Telecomunicaciones	366	11	2	28	28	1	35	16
Otros	91	1	-	29	28	2	35	24
Automotriz	205	4	2	27	22	2	52	4
Aviación/defensa	228	36	1	34	26	-	13	8
Químicos	410	7	1	16	13	1	51	8
Consumos electrónicos	58	2	-	19	19	-	53	9
Alimentos y bebidas	42	1	-	17	10	-	43	7
Generación de energía	141	36	1	31	10	4	23	11
Instrumental médico	95	-	4	35	40	2	28	10
Otros	66	35	-	9	6	0	23	8

Fuente: The Economist Survey on Multinationals en base a Hagedoorn and Schakenraad, Maastricht Research Institute in Innovation and Technology.

## Cuadro N°8

Promedios de ingresos de IED a las regiones en desarrollo

Región y economías receptoras	70/79	80/85	86/90	70/79	80/85	86/90	1991	1992 (b)	70/79	80/85	86/90	1991	1992
	(en miles de millones de dólares)				Participación de todas las entradas (en porcen)				(tasa anual de crecimiento)				
Todos los países	22	50	150	100	100	100	100	100	16	-1	24	-27	-15
Países en desarrollo	5	13	26	24	25	17	26	32	21	4	22	24	3
América Latina y el Caribe	3	6	9	13	12	6	10	13	20	-5	17	53	7
Asia Occidental	0.3	0.4	0.5	1	1	0.4	0.5	0.6	..	53	37	61	0
Asia del Este, del Sur y del Sudest	1	5	14	6	9	9	13	17	16	7	28	8	5
Oceanía	0.02	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.4	28	-1	-5	-57	400
África	1	1	3	3	3	2	2	2	22	52	6	21	-33
Otras (a)	0.03	0.04	0.05	0.1	0.1	0.03	0.1	0.08	15	-8	..	35	0

Fuente: UNTCIMO (1992)

(a) Malta y Yugoslavia

(b) Estimado.

## Cuadro N° 9

Tasas anuales medias de crecimiento de ventas y exportaciones de países seleccionados

Tasas medias de crecimiento anual	Estados Unidos		Japón		Alemania Federal	
	Ventas	Exportaciones (a)	Ventas	Exportaciones (a)	Ventas	Exportaciones (a)
1982/1984	-2	-0.3	23	6	3	-5
1985/1989	9	18	36b	20b	18	19

Fuente: UNTCIMO (1992)

(a) Ajustado para excluir el comercio intrafirma, estimado aplicando la proporción del comercio intrafirma de las ETs en las exportaciones totales de los Estados Unidos a todas las exportaciones aquí registradas.

(b) 1985/1988

Cuadro N° 10

**GASTO EN I&D DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS**

<b>País</b>	<b>en millones de U\$S</b>	<b>en % de ventas</b>	<b>número de empresas</b>
Alemania Federal	14,086	6.1	19
Canadá	2,069	4.6	6
Estados Unidos	37,569	4.7	28
Francia	6,997	4.2	17
Italia	2,640	4.2	8
Japón	27,295	4.9	74
Países Bajos	4,208	3	7
Reino Unido	7,570	2.1	33
Suecia	3,454	6.5	10
Suiza	4,426	5.9	10

Fuente: UNTCMD (1992)

(a) Empresas con el gasto absoluto más alto de I&amp;D.

Cuadro N° 11

**Proporción de las patentes estadounidenses de las empresas  
más grandes del mundo que se atribuyen a la investigación  
fuera del país de origen de la matriz  
organizada por nacionalidad de la casa matriz**

<b>País</b>	<b>1969/1972</b>	<b>1973/1977</b>	<b>1978/1982</b>	<b>1983/1986</b>
Alemania Federal	13.6	11.5	12.3	14.4
Bélgica	49.6	54.2	56.1	71.3
Canadá	42	40	39.8	35.5
Estados Unidos	4.3	5.5	6	7.4
Francia	10.2	9.4	8.8	10.9
Italia	20.1	18.3	13.7	11.7
Japón	2.9		1.9	1.3
Países Bajos	63.9	68.8	64.1	70
Reino Unido	43.3	40.5	39.7	45
Suecia	20.9	17.8	25.9	31.3
Suiza	45	44.3	44.1	42.6

Fuente: Dunning, J. H., "Multinational enterprises and the globalization of  
innovatory capacity", Rutgers University GSM working paper N° 91/03  
(enero de 1991).



## Cuadro N° 12

El rol de la IED y la actividad económica mundial

Item	1913	1960	1975	1980	1985	1991
Stock mundial de IED como % del output mundial	9	4.4	4.5	4.8	6.4	8.5
Flujos de entradas de IED como % del output mundial		0.3	0.3	0.5	0.5	0.7
Flujos de entrada de IED como porcentaje de la inversión bruta mundial		1.1	1.4	2	1.8	3.5
Ventas mundiales de la subsidiarias extranjeras como % de las expo mundiales		84	97	99	99	122

fuelle: UNTCMD (1994)

## Cuadro N° 13

La intensidad de la IED de acuerdo a la región de destino en 1990

Región	América del Norte	América Latina	Europa	África	Asia occidental	Sudeste asiático	Este asiático
América del Norte	1.97	1.12	0.84	0.49	0.85	0.32	0.8
Europa	0.98	0.53	1.32	1.16	0.79	1.77	0.56
Sudeste asiático	1.28	1.09	0.5	1.1	1.12	0.28	1.94

Fuente: UNCTMD (1994)

## Cuadro N° 14

Stock de IED por país y por región 1988-1993

(miles de millones de dólares)

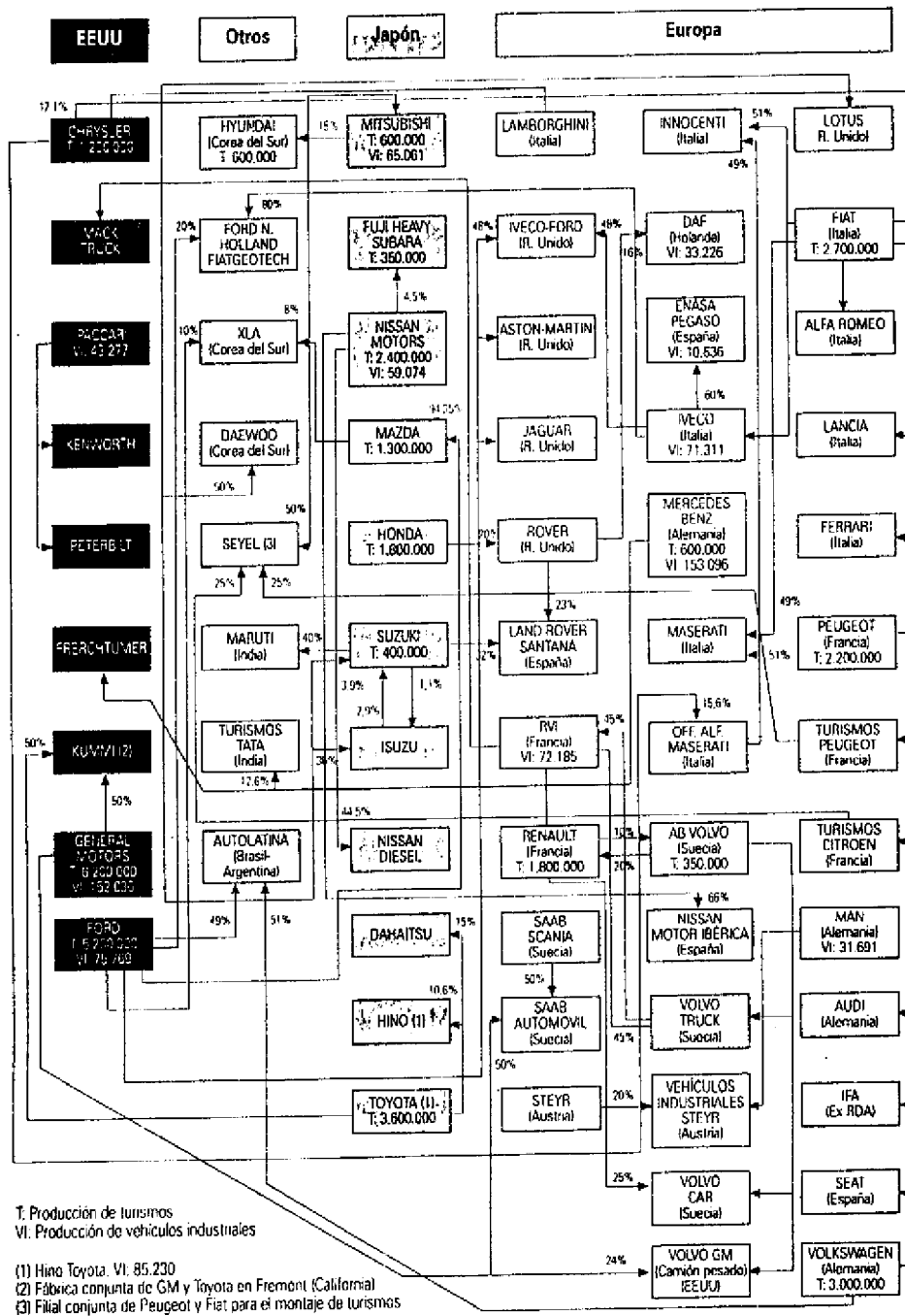
Región/país	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<b>A. De salida</b>						
Francia (a)	51	75	110	130	161	182
Alemania	104	121	152	173	179	196
Japón (b)	110	154	202	233	250	264
Reino Unido	185	194	229	232	221	247
EE.UU.	346	390	432	467	489	539
Total mundial	1146	1360	1649	822	1932	2125
<b>B. De entrada</b>						
Países desarrollados	961	1148	1374	1485	1520	
Europa occidental	447	561	745	825	838	
América del Norte	407	472	504	528	541	
Otros países desarrollados	106	116	125	132	141	
Países en desarrollo	265	293	330	369	420	
África	33	38	40	42	46	
América Latina y el Caribe	98	105	116	131	149	
Este, Sur y Sudeste asiático	105	121	143	163	192	
Asia occidental	27	27	28	28	29	
Cuenca del Pacífico	2	2	2	3	3	
Europa del Este y del centro	0.2	0.5	0.8	3	8	
Total mundial	1226	1442	1705	1856	1948	

Fuente: UNTCMD (1994)

(a) Estimado

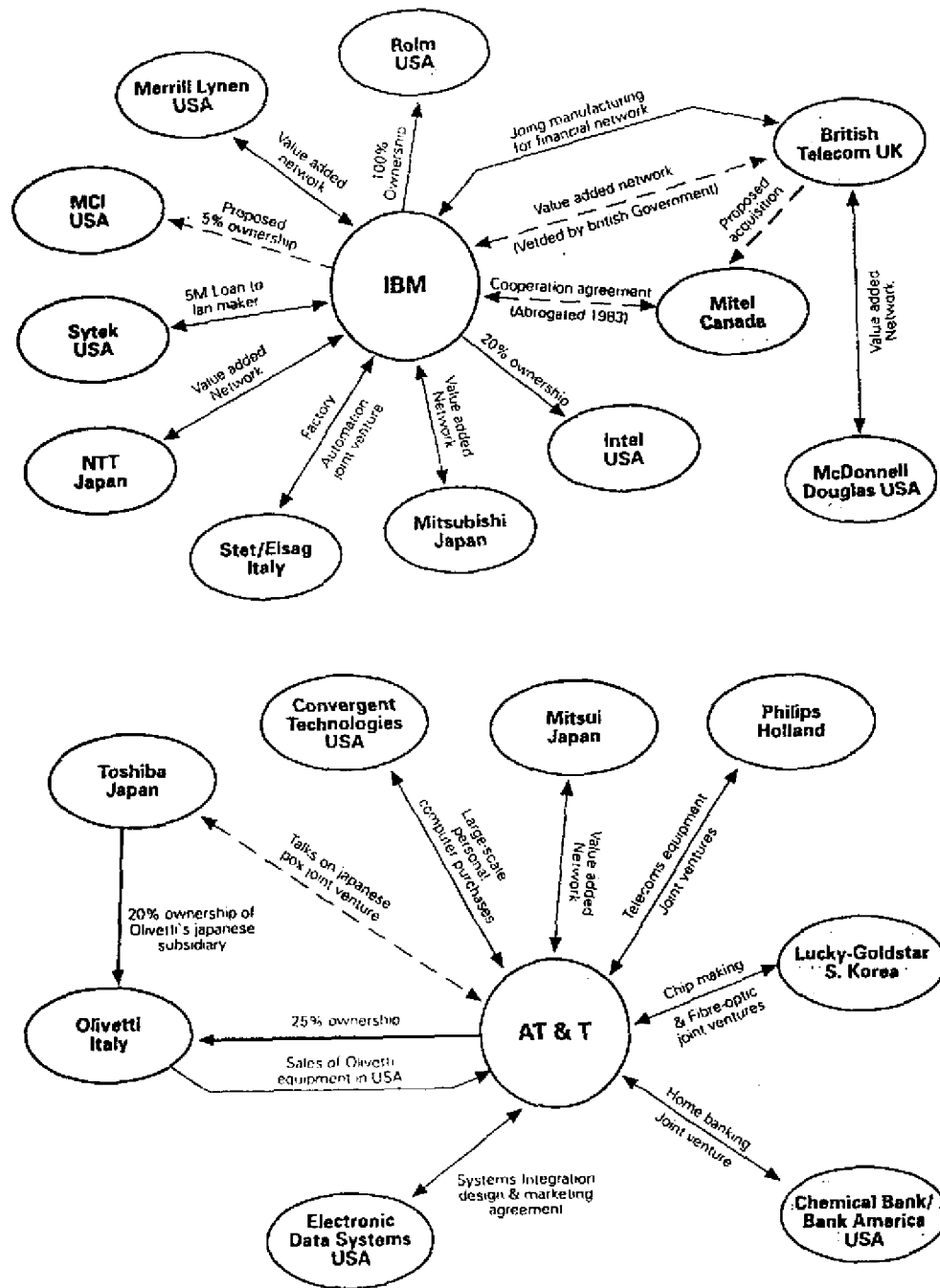
(b) No incluye utilidades reinvertidas

## Acuerdos multilaterales en el sector automotriz



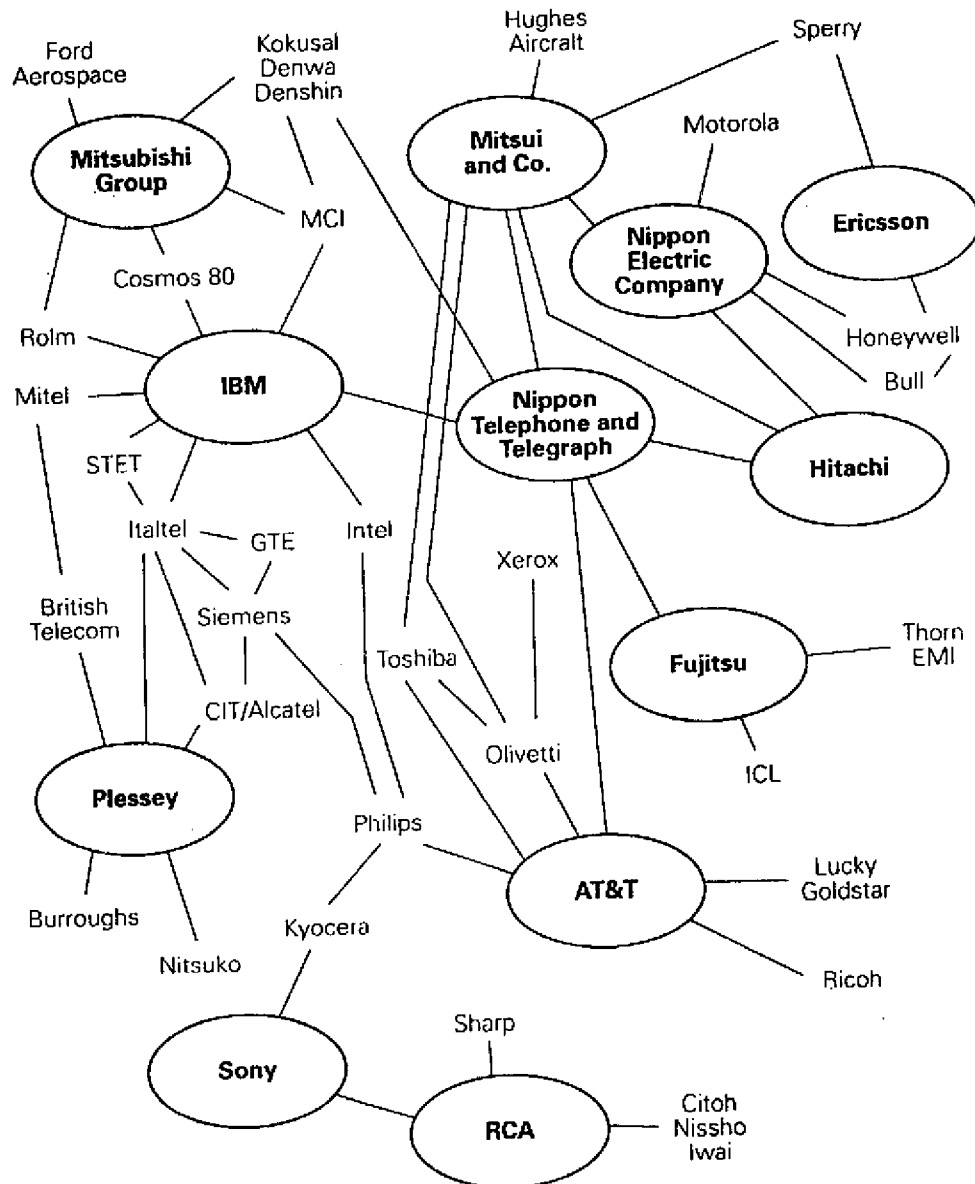
Fuente: Bueno Campos y Morcillo Ortega (1994)

## Esquema de sol en las telecomunicaciones



Fuente: Bueno Campos y Morcillo Ortega (1994), en base a The Economist (1985)

### Esquema de telaraña en las telecomunicaciones



Fuente: Bueno Campos y Morcillo Ortega (1994), en base a Gorbis, M. y Yorke, K. (1986)